OGÓLNOPOLSKI

TYGODNIK gospodarczy

INFORMATOR PRZEDSIĘBIORCY PRYWATNEGO

SPIS RZECZY

I. Zagadnienia ogólne 3
Cenna publikacja statystyczna o przedsiębiorczości prywatnej — K. * Rola pieniądza w gospodarce socjalistycznej — Zaw. * Rozwój gospodarczy krajów latińsko-amerykańskich — A. Wiatrak. * Struktura organizacyjna naczelnych władz gospodarczych. (IV)

II. Gospodarka planowa 5
Przedsiębiorczość prywatna na odcinku usług portowych — Mgr S. Kotowski. * Obszar wolnego portu w Szczecinie — I. M.

IV. Handel — Centrala Handlowa 7
Etyka zawodowa — mgr B. Gliński. * Planowa organizacja detalicznej dystrybucji ryb i przetworów rybnych — Henryk Tetzlaff.

V. Ceny i marża 9
Cenniki Central Handlowych. * Cennik rzemiosła. * Nasiona jadalne. * Nasiona strączkowych jadalne. * Towary zakupione na licytacji. * Kaucja za butelki na ocet. * Zmiana ceny apteczek sportowych.

VI. Ustawodawstwo gospodarcze 11
Odpowiedzialność za podatki. * Umorzenie i rozkładanie na raty podatków. * Opodatkowanie zabezpieczenia kredytu bankowego. * Ważne dla przedsiębiorstw budowlanych. **Prawnik radzi:** Budowa domu; Skutki nabycia domu; Normy zyskowności: Koszta podróży; Podatek obrotowy: Składka do zrzeszenia; Dekret o najmie lokali; Czynsz podwyższony.

VII. Zagadnienia socjalne 13
Wymiar i pobór opłat na akcję socjalną — mgr Irena Mayowa.

VIII. Organizacja przedsiębiorstw i rachunkowości . . . 14
Wyprowadzenie zyskowności w przedsiębiorstwie przemysłowym (IV) — mgr M. Nowicki.

IX. Szkolnictwo zawodowe 15
Szkolnictwo zawodowe w Poznaniu — E. W. * Sześcioletni Plan Oświatowy Izb Przemysłowo-Handlowych.

X. Różne.
Z życia Izb, Związków i Zrzeszeń.

WYŻSZA SZKOŁA HANDLU

ROK I. Nr 21-22 WARSZAWA 7-14. VIII. 1949 Cena 50 zł

20-21

ZAGADNIENIA OGÓLNE

Publikacja statystyczna o przedsiębiorczości prywatnej

Wydział Statystyczny i Planowania stołecznej Izby Przemysłowo-Handlowej może poszczycić się pięknym „czynem lipcowym". Jest nim 234-stronnicowy zbiór „Statystyki przemysłu i handlu prywatnego w Polsce za rok 1948". Obszerny ten tom zdążył zjawić się na stole prezydialnym podczas Akademii urządzonej w Izbie Warszawskiej z okazji Święta Odrodzenia w dniu 21 lipca r. b.

Pracownikom Wydziału Statystyki i Planowania można szczerze pogratulować plonu ich pracy nad statystycznym ujęciem wyników cyfrowych wykupu kart rejestracyjnych na r. 1949.

Publikacja ta, ilustrująca w cyfrach przemysł i handel prywatny w Polsce, nawiązuje do „Ilościowego stanu przemysłu prywatnego w Polsce na podstawie wyników akcji rejestracji przemysłu", przeprowadzonej w grudniu 1947 r. Obecnie jednak zakres danych statystycznych został znacznie rozszerzony, a mianowicie oprócz stanu ilościowego przedsiębiorstw ujęto także stan zatrudnienia oraz obroty roczne. Poza tym uwzględniony został również handel prywatny (ilość przedsiębiorstw, zatrudnienie i obroty w handlu towarowym i usługowym).

Przy opracowywaniu tablic opierano się na dwóch źródłach. Jednym z nich była akcja rejestracji przedsiębiorstw prywatnych, przeprowadzona przez Izby Przemysłowo-Handlowe w listopadzie i grudniu 1948 r. Ponieważ jednak zachodziła obawa, że uzyskane tą drogą dane mogą być niekompletne, porównano je z danymi z drugiego źródła.

Tym drugim źródłem informacji były deklaracje, składane przez przedsiębiorców w Urzędach Skarbowych celem wykupienia kart rejestracyjnych na 1949 r. Dzięki udostępnieniu Izbom Przemysłowo-Handlowym przez Urzędy Skarbowe posiadanych materiałów uzyskano gwarancję, że zestawione cyfry odpowiadają rzeczywistemu stanowi. Odnosi się to przede wszystkim do stanu ilościowego przedsiębiorstw, gdyż żadne przedsiębiorstwo nie może być prowadzone bez posiadania karty rejestracyjnej, wykupionej we właściwym Urzędzie Skarbowym.

Jeżeli chodzi o stan zatrudnienia, to tutaj trzeba było polegać na oświadczeniach przedsiębiorców, zawartych w arkuszach rejestracyjnych i w deklaracjach na wykupienie karty rejestracyjnej. Trzeba się więc liczyć z tym, że odnośne cyfry są nieco mniej ścisłe, zwłaszcza, że niektóre przedsiębiorstwa sezonowe podawały stan zatrudnienia w pełni sezonu, a inne przy końcu roku. Mimo to jednak dzięki krytycznemu podejściu do materiałów oraz możności porównywania dwojakiego rodzaju materiałów można przypuszczać, że nieścisłość ta jest stosunkowo nieznaczna. To samo mniej więcej odnosi się do obrotów.

Cyfry dotyczące stanu przedsiębiorstw i stanu zatrudnienia podają zasadniczo stan na dzień 1 stycznia 1949 r. Ze względu na to, że rejestracja w Izbach Przemysłowo-Handlowych przeprowadzona była przed tym dniem, a składanie deklaracji w Urzędach Skarbowych po nim, nie należy tej daty brać zbyt dosłownie. Jednak i w tym wypadku odchylenia mogą być tylko minimalne.

Co do obrotów, to odnoszą się one do całego roku 1948.

Publikacja, o której mowa, zawiera dane dotyczące prywatnego przemysłu i handlu (ilość przedsiębiorstw, zatrudnienie, obroty) ze szczegółowym podziałem na województwa i branże.

×

Należy zwrócić uwagę na stosunkowo znaczną zbieżność cyfr statystycznych, zawartych w omawianej publikacji z zaplanowaną przez samorząd przemysłowo-handlowy wartością produkcji przemysłu prywatnego na rok 1948.

Zaplanowano ją w wysokości 115 miliardów złotych. Według danych z deklaracji na wykup kart rejestracyjnych w Urzędach Skarbowych wartość produkcji przemysłu prywatnego w roku 1948 faktycznie wyniosła 96 miliardów.

Różnicę między powyższymi cyframi przypisać należy nieuchwyconym wielkościom obrotów.

×

Omawiana publikacja statystyczna została ostatnio przez Izbę stołeczną rozesłana do związków zrzeszeń przemysłu prywatnego, wojewódzkich związków zrzeszeń przemysłu prywatnego, wojewódzkich związków zrzeszeń kupieckich tudzież do central przemysłu prywatnego. Niewątpliwie spełni ona swoją rolę i wykaże swą pokaźną wartość, którą ten szczególnie potrafi docenić, kto — stykając się z problematyką statystyczną, — natrafia na luki, uniemożliwiające porównywanie danych statystycznych za poszczególne lata.

Weźmy za przykład przemysł prywatny. Ostatnio Główny Urząd Statystyczny wydał nowy „Rocznik Statystyczny 1948" (zawierający dane za r. 1947). Tablice obrazujące stan górnictwa i przemysłu w Polsce uwzględniają wprawdzie podział zakładów według formy prawnej, jednak rubryka „zakłady prywatne i o innej formie prawnej" łączy przemysł prywatny z rzemiosłem, nie mówiąc zgoła o przedsiębiorstwach „o innej formie prawnej" (np. instytucji społecznych, politycznych). Nie można więc dociec i wyodrębnić ilości przedsiębiorstw przemysłu prywatnego.

Również nie można wypośrodkować ilości pracowników zatrudnionych w przemyśle prywatnym. Wprawdzie w tablicy „Pracownicy fizyczni i umysłowi zatrudnieni w górnictwie oraz wielkim i średnim przemyśle w czerwcu 1947" widnieje rubryka „zakłady prywatne i inne", ale ten właśnie dodatek „innych" paczy całkowicie obraz; dość powiedzieć, że na konto tych „innych" zapisać należy m. i. 17.460 pracowników zatrudnionych w zakładach o załodze 100 — 499 pracowników oraz 3.484 pracowników zatrudnionych w zakładach o załodze 500 — 1999 (!) pracowników.

Tak więc dla badacza, interesującego się wyłącznie przemysłem prywatnym istnieją dwa tylko źródła statystyczne, mianowicie wydane przez Izbę Przemysłowo-Handlową w Warszawie publikacje:

a) „Ilościowy stan przemysłu prywatnego w Polsce na podstawie wyników akcji rejestracji przemysłu", przeprowadzonej w grudniu 1947 oraz

b) omawiany powyżej, zbiór „Statystyki przemysłu i handlu prywatnego w Polsce za r. 1948", opierający się głównie na materiale uzyskanym przy wykupnie kart rejestracyjnych na r. 1949.

Aliści, fatalnym zbiegiem okoliczności, dane z tych 2-ch publikacji nie są porównywalne bezpośrednio, bowiem między grudniem 1947 r. i grudniem 1948 r. została wprowadzona w życie nowa lista rzemiosł, wskutek czego pokaźna ilość przedsiębiorstw przemysłowych odpłynęła do rzemiosła, tym samym paczące proporcje, jakie uprzednio istniały między tymi dwoma działami przedsiębiorczości prywatnej.

Na szczęście, izby przemysłowo-handlowe zarejestrowały ilość przedsiębiorstw przemysłowych, które w ciągu 1948 r. odeszły do rzemiosła (jak również — znacznie mniejszą — ilość zakładów rzemieślniczych, które przeszły do przemysłu). W efekcie odzyskano porównywalność danych zebranych dwukrotnie na przestrzeni 13 miesięcy. Okazuje się, że:

1) rejestracja z grudnia 1947 r. wykazała 19.110 przedsiębiorstw prywatno-przemysłowych;

2) w ciągu 1948 r. odeszło do rzemiosła 8.195 przedsiębiorstw przemysłowych (już po odliczeniu ilości 195 warsztatów rzemieślniczych, które przeszły do przemysłu);

3) na r. 1949 wykupiło karty rejestracyjne 11.929 przedsiębiorstw przemysłowych;

4) dodając 8.195 do 11.929 uzyskujemy 20.124, od której to kwoty odejmujemy 19.110, co daje nam 1.014 przedsiębiorstw, które — pozornie przybyły prywatnemu przemysłowi w ciągu 1948 r.

W rzeczywistości, uwzględniając szereg statystycznie nieuchwyconych (bo o spornej przynależności) przedsiębiorstw, można z niejaką pewnością twierdzić, iż na przestrzeni 1948 ilość przedsiębiorstw prywatno-przemysłowych nie zmalała, a raczej nieco wzrosła.

×

Łatwiejszy jest rachunek ilości przedsiębiorstw handlu prywatnego: towarowego i usługowego:

	1947	1948	1949
h. towarowy	156.860	123.092	98.469
h. usługowy	30.141	27.862	23.592

Jak widzimy, ilość przedsiębiorstw handlu towarowego spadła znaczniej niż ilość przedsiębiorstw handlu usługowego.

×

Przypominamy — na zakończenie — że dwie tablice zbiorcze, zawierające najważniejsze dane statystyczne, wyjęto z omawianego zbioru, podaliśmy w 18 numerze „OTG". K.

Rola pieniądza w gospodarce socjalistycznej

Podczas, gdy w Związku Radzieckim oraz w sprzymierzonych z nim państwach demokracji ludowej na skutek wzrostu produkcji oraz obniżania się kosztów produkcji, realna wartość pieniądza stale się podnosi, waluty większości krajów kapitalistycznych są dotknięte chorobą inflacji, która powoduje ciągłe obniżanie się stopy życiowej mas pracujących. Inflację wykorzystuje się w krajach kapitalistycznych dla przerzucenia największego ciężaru kryzysu na barki ludzi pracy oraz przewłaszczenia znacznej części dochodu narodowego przez monopole kapitalistyczne. Chory ten pieniądz, którego zdolność nabywcza ciągle słabnie, jest jednak, jak to dowiodła historia lat ostatnich, źródłem olbrzymich dochodów monopoli. Dowodem tego jest fakt, że w roku 1947 monopole w USA miały 4½ razy większy dochód, niż w roku 1939, a w roku 1948 dochód ten był jeszcze znacznie większy.

Pieniądz w ZSRR oraz w państwach demokracji ludowej jest oparty na odmiennych, niż w państwach kapitalistycznych podstawach, nie jest więc dotknięty chorobą inflacji, będącą normalnym zjawiskiem w gospodarce kapitalistycznej. Prawa rządzące obiegiem pieniądza są w tych państwach świadomie wykorzystywane dla planowej organizacji produkcji, oraz jej planowego rozdziału wśród ludności z wyłączeniem możliwości tworzenia się prywatnych kapitałów, które mogłyby być wykorzystane jako narzędzie wyzysku człowieka przez człowieka.

Pieniądz w gospodarce socjalistycznej ma następujące funkcje do spełnienia: jako miernik wartości, jako środek obrotowy, środek płatniczy w umowie o pracę oraz jako środek kumulacji oszczędności i majątku narodowego.

PIENIĄDZ JAKO MIERNIK WARTOSCI

Jak stwierdza znany ekonomista radziecki W. Ikonnikow, ZSRR wykorzystuje pieniądz jako miernik wartości dla ustalenia planowanej wartości własnej społecznych kosztów produkcji oraz dla planowego ustanowienia cen. Państwo to za pomocą planowania ustala koszt pracy zużytej na produkcję towarów oraz koszt surowca, paliwa, energii elektrycznej lub różnych dodatkowych materiałów. Planowaniem objęte są również koszty kierowania przedsiębiorstwem, jak również koszty asekuracji, amortyzacji urządzeń technicznych oraz wszelkie koszty związane z obrotem towarowym.

Wymiana towarowa w tych państwach odbywa się za pomocą pieniądza i na podstawie ustalonych przez państwo cen. Wartość towaru składa się z pracy w postaci jej ekwiwalentu pieniężnego wypłaconego robotnikom, oraz pracy dawniej włożonej w środki produkcji, jak również pracy dodatkowej, która stwarza produkt dodatkowy w postaci dochodu, podatku obrotowego itp. Państwo może oczywiście według swego uznania i stosownie do istniejących potrzeb ustalać ceny na poszczególne towary wyżej lub niżej ich rzeczywistej wartości. Polityka cen jest bowiem jednym z najważniejszych czynników rozwoju gospodarki socjalistycznej Przy jej pomocy, a częściowo przy pomocy podatków od obrotu państwo rozdziela produkt dodatkowy między poszczególnymi gałęziami produkcji, a dochód narodowy tak rozprowadza, aby gromadziły się odpowiednie fundusze na dalszą rozbudowę życia gospodarczego, na potrzeby kulturalne oraz na podnoszenie dobrobytu mas pracujących.

PIENIĄDZ JAKO SRODEK OBROTOWY

W warunkach kapitalizmu pieniądz jako środek obrotowy jest tylko pośrednikiem między towarami, ponieważ proces zamiany towarów na pieniądze odbywa się żywiołowo. Również żywiołowo i bez żadnych planów odbywa się w krajach kapitalistycznych produkcja oraz obrót towarowy i pieniężny, co jest powodem powtarzających się co kilka lat kryzysów gospodarczych, które wyrządzają olbrzymie szkody państwu oraz mieszkańcom, a najwięcej ludności pracującej, jako najsłabszej finansowo.

W gospodarce socjalistycznej, wychodzące z produkcji towary zamieniają się w pieniądze, aby jak najszybciej obrócić się znów w towar. Im krótszy jest cykl obrotowy towaru, tym większe masy towarowe idą na rynek i tym niższa jest ich cena, a wyższa realna wartość pieniądza. I dlatego rozwijające się w ZSRR oraz w państwach demokracji ludowej współzawodnictwo o przyśpieszenie tempa produkcji, o ulepszenie jej jakości, o wyeliminowanie strat i o obniżenie kosztów produkcji znajdują żywy oddźwięk oraz zrozumienie w szerokich masach ludzi pracy.

Gospodarka planowa w tych państwach umożliwia skoordynowanie mas towarowych i pieniężnych oraz zachowanie w bankach odpowiednich ilości środków obrotowych na pokrywanie bieżących kosztów produkcji i obrotu

PIENIĄDZ JAKO SRODEK PŁATNICZY

Pieniądz w gospodarce socjalistycznej służy do wypłaty zarobków pracowniczych oraz do wszelkich operacji finansowych i kredytowych. Ta funkcja pieniądza jest, jak stwierdza prof. W. Ikonnikow, związana z systemem finansowym i kredytowym państwa, systemem, którego realizacja umożliwia państwu wywieranie wpływu na sprawiedliwszy rozdział dochodu narodowego oraz na stałe podnoszenie poziomu życia gospodarczego. Wypadnie nadmienić, że państwo radzieckie nakłada na Bank Państwowy obowiązek kontroli wypłat zarobków zgodnie z wykonaniem planów produkcyjnych, co ma duży wpływ na racjonalną organizację pracy.

Pieniądz w tej funkcji, podobnie jak i w innych funkcjach, jest wykorzystywany przez państwo dla ograniczenia i likwidacji elementów kapitalistycznych w miastach i na wsi przez udzielanie pomocy finansowej państwowym i spółdzielczym placówkom przemysłowym i handlowym w ich walce z prywatnym kapitałem. Okazując pomoc finansową chłopskim spółdzielniom handlowym i produkcyjnym, państwo wywiera wpływ na przebudowę społeczną wsi, na eliminowanie bogaczy wiejskich oraz na rozwój spółdzielczości produkcyjnej, która jedynie może racjonalnie rozwiązać sprawę podniesienia produkcji rolnej za pomocą jak najdalej idącej mechanizacji uprawy.

PIENIĄDZ JAKO SRODEK KUMULACJI FUNDUSZOW I OSZCZĘDNOSCI

Niemniej ważna jest funkcja pieniądza gromadzenia w przedsiębiorstwach państwowych i spółdzielczych funduszów pochodzących z oszczędności, uzyskanych w cyklu obrotowym lub z podniesienia wydajności pracy. Fundusze te, znajdujące się na rachunkach bankowych, stanowią dla władz nadzorczych dowód rentowności i racjonalnej gospodarki, a dla przedsiębiorstw źródło ich dalszej rozbudowy oraz podnoszenia poziomu życiowego pracowników. Wreszcie wspomnieć należy o funkcji pieniądza, umożliwiającej ludziom pracy lokowanie w nim swych oszczędności, odpowiednio przez państwo oprocentowanych, oszczędności, umożliwiających zebranie odpowiednich funduszów na kupno samochodu, czy też nowego umeblowania. Nie potrzebują oni jednak jak to się dzieje w krajach kapitalistycznych, odkładać pieniędzy „na czarną godzinę', pracy bowiem jest dla wszystkich pod dostatkiem, a każdy człowiek pracy ma zapewnioną dożywotnią rentę na wypadek starości lub niezdolności do pracy oraz prawo do leczenia i wczasów.

ZABEZPIECZENIE TRWAŁOSCI WALUTY

W odróżnieniu od krajów kapitalistycznych, które za jedyne zabezpieczenie trwałości waluty uważają złoto, w państwach demokracji za niewzruszony fundament systemu monetarnego uważa się stały dopływ mas towarowych, których produkcja i konsumpcja są regulowane planem państwowym, opracowanym z punktu widzenia stałego podnoszenia dobrobytu mas pracujących. Państwom tym nie zagraża ani kryzys, ani bezrobocie i inflacja (co jest częstym zjawiskiem w gospodarce kapitalistycznej), mają one natomiast zapewniony stały rozwój, dzięki racjonalnemu wykorzystaniu swych zasobów oraz ścisłej współpracy z innymi państwami demokracji ludowej ze Związkiem Radzieckim na czele.

ZAW

OTG

ukazuje się punktualnie...

...podczas gdy niektórzy Czytelnicy opłacają prenumeratę ze znacznym opóźnieniem.

Prosimy o uregulowanie prenumeraty za III kwartał i ewentualnych zaległości

Rozwój gospodarczy krajów łacińsko-amerykańskich

Pdczas ostatniej wojny, przecinającej utarte szlaki handlowe i izolującej kontynenty, przesunął się ciężar światowego ruchu gospodarczego na nowe rynki. Dzięki swemu położeniu geograficznemu i bogactwom naturalnym o strategicznej wartości, korzystała z tej sytuacji szczególnie Ameryka Łacińska (Ameryka Południowa, Ameryka Środkowa, Meksyk i Indie Zachodnie) przez zaopatrywanie Stanów Zjednoczonych w surowce pochodzenia mineralnego oraz w żywność. Koniunktura ta powstała na skutek odcięcia dostaw z Dalekiego Wschodu i z Afryki i utrzymała się w związku z wszechstronnym głodem towarowym w pierwszych latach powojennych, gdy kraje, zniszczone walką, myślały przede wszystkim o swej odbudowie. Eksport towarów w 1946 r. wyniósł $ 4.593.200.000, w 1947 r. $ 5.896.900.000, czyli o 168% i 243% więcej, niż w roku 1938 ($ 1.717.000.000). Wzrost dochodów, pochodzących z wywozu, przy jednoczesnym gromadzeniu podczas wojny rezerw złota i dewiz, stworzyły fundusze, dzięki któ:rym zdołała Ameryka Łacińska zaspokoić swe potrzeby i uzyskać dostęp do rynków produkcyjnych. Wartość importowanych dóbr doszła w rezultacie do $ 3.404.000.000 w roku 1946 i do $ 5.743.600.000 w roku 1947, stanowiąc w porównaniu do 1938 r. ($ 1.491.800.000) wzrost o 128% i 285%. W roku 1948 statystyka 20 republik łacińsko-amerykańskich wykazuje dalszą zwyżkę wartości towarów eksportowanych, import natomiast został zmniejszony na skutek ograniczeń dewizowych. W handlu światowym udział Ameryki Łacińskiej wynosił w 1946 r. w eksporcie 14% (1938 r. 8%), w imporcie zaś 10% (1938 r. 6%). Wzrost obrotów towarowych na rynkach międzynarodowych w następnych latach 1947 — 1948 nie spowodował proporcjonalnego wzrostu importu i eksportu w krajach Ameryki Łacińskiej. Kraje te wykazały bezwzględną zniżkę eksportu; zwiększył się natomiast nadal import.

Dodatni bilans handlowy w krajach Ameryki Łacińskiej, który w roku 1938 wyrażał się cyfrą $ 225.200.000, wzrósł w roku 1946 do kulminacyjnego punktu $ 1.189.200.000, aby w związku z silnym napływem towarów spaść do $ 153.400.000. Skoki te wiążą się ściśle z ujemnym bilansem tych krajów ze Stanami Zjednoczonymi, który w 1946 r. wyniósł $ 167.4000.000, w 1947 r. natomiast $ 1.364.300.000. Bilans handlowy Ameryki Łacińskiej z Europą wykazał natomiast nadwyżkę eksportową wyrażającą się cyfrą $ 985.200.000 w roku 1946 i $ 1.156.800.000 w roku 1947. Przy tak jednostronnie niekorzystnych obrotach Ameryki Łacińskiej z Ameryką Północną dużą rolę odgrywa fakt, że w handlu z północnym sąsiadem następuje poważny odpływ dewiz, gdyż wszystkie te transakcje są oparte na zapłacie w dolarach. Z Europą natomiast prowadzono w dużej mierze bezgotówkową wymianę towarową przy równoczesnym wykorzystaniu rezerw bankowych, powstałych przez spłacanie wierzycieli europejskich dawniejszych właścicieli obiektów gospodarczych (koleje, żegluga, zakłady elektryczne, kopalnie i t. p.).

Powyższe warunki powodują kurczenie się dewiz i nie pozwalają na utrzymanie importu z USA na zbyt dotąd wysokim poziomie.

Wywóz towarów z poszczególnych krajów Ameryki Łacińskiej w latach 1938, 1946 i 1947 pod względem wartościowym przedstawiał się następująco: 75% przypada na 10 republik południowo-amerykańskich, 3% na 6 republik środkowo-amerykańskich, 11,3 — 7,5% w poszczególnych latach na Meksyk i 9,6% do 14,6% na Wyspy Karaibskie; przywóz zaś 68,6% w 1946 r. i 78,8% w 1947 r. przypada na republiki południowo-amerykańskie, 5% na Amerykę Środkową; 7,7% do 16% na Meksyk i 8 — 12% na Wyspy Karaibskie. W obrotach handlowych zajęły Argentyna i Brazylia czołowe miejsca, na dalszym natomiast planie znajdowały się Meksyk, Kuba i Wenezuela, Chile i Kolumbia.

Udział Stanów Zjednoczonych w tym obrocie wynosił w 1938 r. 33%, udział Europy kontynentalnej 33%, a Wielkiej Brytanii 29,6%, z czego w eksporcie 17,5%, a w imporcie 12,1%. Wartościowy udział republik łacińsko-amerykańskich w obrotach między sobą wyniósł w eksporcie 6,3%, w imporcie 9,3%; obroty z krajami azjatyckimi wyrażały się w tym samym roku w imporcie 5,4%, w eksporcie natomiast jedynie 1,6%. Kanada, Afryka i Oceania odegrały mniej ważną rolę.

W latach powojennych Stany Zjednoczone utrzymały i rozszerzyły swą supremację nad rynkiem łacińsko-amerykańskim, osiągając tam większe obroty towarowe niż Europa kontynentalna i Wielka Brytania łącznie. Udział tej ostatniej w eksporcie wynosił podczas roku 1946/47 ogółem 40% (1941: 57,2%), Europy kontynentalnej 20% ogólnego eksportu. Import ze Stanów Zjednoczonych wykazał znaczny wzrost w porównaniu z importem w latach wojny, przewyższając go pod względem wartości sprowadzanych towarów o 60%, podczas gdy w tym samym czasie Europa starała się o powrót na stracone rynki. Obroty natomiast między krajami łacińsko-amerykańskimi podwoiły się w porównaniu z rokiem 1938.

Rozszerzone sfery wpływów w Ameryce Łacińskiej spowodowały to, że Stany Zjednoczone w imporcie zajęły pierwsze miejsce w krajach Środkowej Ameryki, w republikach karaibskich, Meksyku, Kolumbii, Wenezueli i Chile. Kraje Europy kontynentalnej natomiast górowały w Argentynie, Brazylii, Urugwaju, Boliwii, Ekwadorze i Chile, zajmując równocześnie ważne pozycje w Meksyku, w republikach karaibskich i środkowo-amerykańskich, Kolumbii, Wenezueli, Paragwaju i Peru. Wielka Brytania miała również dość znaczne wpływy w Argentynie i Urugwaju, poza tym w Boliwii, Peru i Chile.

Ze Stanów Zjednoczonych przychodziły maszyny i samochody, żelazo, stal i inne metale, oraz ich przetwory, chemikalia, wyroby farmaceutyczne, węgiel i koks, maszyny przemysłowe i elektryczne, wyroby metalowe, papier i wyroby, skóry i wyroby, szkło, porcelana, fajans i wyroby szklane. Z Wielkiej Brytanii importowano przede wszystkim tekstylia, — szczególnie wełniane, węgiel i koks, a z innych państw europejskich wyroby żelazne i stalowe, nieżelazne, metale i inne wyroby, chemikalia, wyroby farmaceutyczne, tekstylia, porcelanę i żywność. Z Japonii natomiast sprowadzano przeważnie tekstylia.

W miarę zwiększonego zapotrzebowania tak długo przez wojnę izolowanych i wygłodzonych krajów w surowce i żywność, wzrosła obok wolumenu także i cena towarów, wywiezionych z Ameryki Łacińskiej. Dotyczy to szczególnie ropy, kawy, cukru, ryżu, zboża, kakao, mięsa, oleju roślinnego i nasion oleistych. Niezależnie od powyższych, po raz pierwszy wyroby przemysłowe odegrały teraz ważniejszą rolę. Brazylia eksportuje np. obecnie znaczne ilości żeliwa i płyt stalowych, wyroby bawełniane i gumowe, Meksyk wyroby bawełniane, mrożoną i puszkowaną wołowinę. Ten wzrost własnej produkcji przemysłowej wpłynął bez wątpienia na zmniejszenie importu tego rodzaju artykułów. Nie odgrywa to jednakże na razie istotnie decydującej roli, ponieważ kraje łacińsko-amerykańskie znajdują się w dalszym ciągu w rozroście, szczególnie ich przemysł, rolnictwo, budownictwo, gospodarka morska, energetyka, środki i urządzenia transportowe, a za tym kroczą na szeroką skalę zakrojone zapotrzebowania, które w pierwszym rzędzie zagranica stara się zaspokoić. Do najważniejszych grup towarów importowych należą przede wszystkim maszyny przemysłowe i samochody, poza tym produkty przemysłu żelaznego i stalowego, żywność, tekstylia, maszyny elektryczne i aparaty, chemikalia i wyroby farmaceutyczne, produkty naftowe, maszyny i narzędzia rolnicze, guma i wyroby papiernicze, dalej drzewo, wyroby drewniane, skóra i jej wyroby, porcelana, fajans, szkło i wyroby szklane. Lukę brakujących dostaw z Niemiec i Japonii wypełniły obecnie zarówno Stany Zjednoczone, jak i Wielka Brytania oraz inne kraje europejskie.

W latach wojennych 1942—45, podczas gdy eksportowano ważne strategiczne surowce, import ograniczał się do towarów koniecznie potrzebnych, tak, że rezerwy w złocie i dewizach wzrosły z 1.070.000.000 w roku 1941 na $ 4.390.700.000 przy końcu 1945 roku. Cyfra ta zmniejszyła się w szybkim tempie w następujących latach, w miarę powiększania się importu towarów, które podczas wojny były nieosiągalne, co na skutek zwyżki światowych cen zmniejszyło ku końcowi 1948 r. rezerwy do $ 3.300.000.000. Nadal korzystna sprzedaż przez Wenezuelę ropy, a przez Kubę cukru za dolary, spowodowała to, że kraje te uchroniły się od uciążliwych ograniczeń importowych, podczas gdy wszystkie inne były zmuszone w związku z kurczącymi się rezerwami złota i dewiz zastosować rygorystyczne i daleko sięgające ograniczenia importowe i dewizowe, szczególnie wobec krajów bloku dolarowego.

Poprzednie wywody pozwalają na wyprowadzenie następujących wniosków:

W związku z wojennymi dostawami i ograniczeniami importowymi, Ameryka Łacińska nagromadziła poważne rezerwy dewizowe. Po zaprzestaniu walk, gdy przemysł Stanów Zjednoczonych przeszedł z produkcji wojennej na wytwarzanie dóbr codziennej potrzeby, potrafił on zalać rynki łacińsko-amerykańskie swymi towarami, równocześnie jednakże poważnie ograniczając swój przywóz odnośnie do strategicznych surowców. Doprowadziło to w rezultacie do ujemnego bilansu handlowego Ameryki

Łacińskiej w stosunku do Stanów Zjednoczonych i do silnego odpływu dewiz, który był tym bardziej dotkliwy, że ten sam dolar, zarobiony podczas wojny, stracił teraz w związku z światową zwyżką cen poważnie na wartości i sile kupna. Celem zapobieżenia katastrofie gospodarczej, zaprowadzono ostre ograniczenia dewizowe i przywozowe, szczególnie w stosunku do Stanów Zjednoczonych, zwiększono zaś handel między krajami łacińsko-amerykańskimi. Taka zmiana sytuacji otwiera obecnie dla Europy, jako idalnego partnera, szukającego surowców, a będącego zarazem producentem wyrobów przemysłowych, duże możliwości, które, w miarę powrotu europejskiego aparatu eksportowego na rynki światowe, doprowadzą między obu kontynentami do rozszerzenia nowych i zacieśnienia starych, przedwojennych, więzów gospodarczych. Dodać też należy, że z chwilą powrotu do normalnych warunków życia gospodarczego w świecie, w którym podaż i popyt decydują o konkurencyjności cen, o jakości towarów i ich dostawie, oraz atrakcyjności wymiany towarowej, nastąpi uspokojenie i powolny powrót łacińsko-amerykańskiej koniunkturalnej „prosperity" na unormowane tory. Gospodarcza penetracja ze strony Europy spotyka się tam z tym bardziej przychylnym ustosunkowaniem, że właśnie Ameryka Łacińska poszukuje nowych odbiorców dla towarów, których Stany Zjednoczone nie odbierają, a równocześnie dostawców na dogodniejszych warunkach, niż u sąsiada północnego na bazie dolarowej.

Ważny udział w tym handlu przypaść może potęgującemu się rozwojowi gospodarczemu Wschodniej Europy. W związku ze stworzoną obecnie sytuacją gospodarczą w Ameryce Łacińskiej należy również spotęgować wszelkie wysiłki, aby na tamtym rynku osiągnąć sukcesy. Mamy w tym względzie wszelkie możliwości, gdyż młody nasz przemysł wytwarza dobre, tanie i konkurencyjne towary, artykuły pierwszej potrzeby dla mas robotniczych i rolników Ameryki Łacińskiej, szczególnie z branży metalowej i tekstylnej. Będzie to zarazem najlepsza światowa wizytówka nasza, dowodząca niezbicie, że dążenia mas pracujących Polski Ludowej zostały uwieńczone powodzeniem. Przyniesie to szacunek dla naszych wysiłków gospodarczych oraz wzrost dobrobytu i stopy życiowej. Bo i Ameryka Łacińska potrafi w wielkiej mierze zaspokoić nasze potrzeby w surowce (skóry, bawełna, wełna, kauczuk, garbniki, fibra, nasiona oleiste, surowce leczniczе, nawozy sztuczne, minerały, rudy, metale) oraz w artykuły żywnościowe t. zw. kolonialne (kawa, kakao, korzenie, ryż). Już obecnie zaznacza się ożywiona wymiana towarowa między Polską i Ameryką Łacińską, umowy handlowe nabierają coraz to większych rozmiarów tak ilościowo, jak i odnośnie grup towarów. Wachlarz importowy z Ameryką Łacińską rozszerza się, rozwija się ruch statków, i to nie tylko polskich statków w kierunku Ameryki Południowej, lecz również łacińsko-amerykańskiej bandery w naszych portach. Obecna chwila jest wyjątkowo sprzyjającą, należy ją wykorzystać.

A. WIATRAK

Struktura organizacyjna Naczelnych Władz Gospodarczych

(IV)

Notatką niniejszą uzupełniamy cykl artykułów poświęconych organizacji naczelnych władz gospodarczych (por. „OTG" Nr 15, 16 i 17).

NOWY STATUT MINISTERSTWA SKARBU

Ogłoszona została w Monitorze Polskim uchwała Rady Ministrów w sprawie tymczasowego statutu organizacyjnego Ministerstwa Skarbu.

Według tego statutu Ministerstwo Skarbu składa się z:
1) Gabinetu Ministra,
2) Biura Kadr,
oraz trzynastu departamentów, a mianowicie:

I — Kontroli Wewnętrznej,
II — Organizacyjno-Administracyjnego,
III — Planowania finansowego,
IV — Budżetowego,
V — Budżetów samorządów, Ubezpieczeń i Organizacji Społecznych,
VI — Rachunkowo-kasowego,
VII — Bankowego,
VIII — Zagranicznego,
IX — Ubezpieczeń,
X — Dochodów Gospodarki Uspołecznionej,
XI — Podatków i Opłat,
XII — Ceł,
XIII — Likwidacyjnego.

Ponadto statut stanowi, że Ministrowi Skarbu podlegają: Główny Inspektorat Ochrony Skarbowej, Prokuratoria Generalna R. P., Państwowy Zakład Emerytalny, Instytut Finansowy, Likwidator Agend Ministerstwa Aprowizacji, Główny Pełnomocnik Rządowy do spraw podatku gruntowego, banki, instytucje kredytowe, oszczędnościowe, zakłady ubezpieczeń rzeczowych i osobowych oraz przedsiębiorstwa: Państwowa Wytwórnia Papierów Wartościowych, Mennica Państwowa, Polski Monopol Loteryjny oraz Przedsiębiorstwo Poszukiwań Terenowych.

Prywatny przemysł i handel oraz rzemiosło będzie miało najczęściej kontakt z Departamentem XI Podatków i Opłat. Departament ten składać się będzie z następujących wydziałów:

1) Administracji podatkowej, 2) Planowania i statystyki podatkowej, 3) Podatków obrotowego i dochodowego, 4) Podatków od wynagrodzeń i opłat, 5) Społecznego Funduszu Oszczędnościowego, 6) Egzekucyjnego, 7) Społecznej kontroli podatkowej. (Gr.)

GOSPODARKA PLANOWA

Przedsiębiorczość prywatna na odcinku usług portowych

Ewolucja socjalizacji życia gospodarczego w Polsce nie mogła rzecz jasna, nie objąć z czasem i specjalnych jego dziedzin, do których m. i. zaliczyć trzeba usługi portowe.

O ile nacjonalizacja podstawowych gałęzi przemysłu oraz handlu następowała już w pierwszej fazie rekonstrukcji naszej gospodarki, to zainteresowanie się Państwa usługami portowymi nastąpiło znacznie później, co miało zresztą swoje uzasadnienie.

Model gospodarczy — oparty na gospodarce trójsektorowej dłuższy czas nie był realizowany na odcinku usług portowych, tak, że przedsiębiorczość prywatna prawie niepodzielnie opanowała ten specyficzny dział pracy portowej. Inne sektory zaczęły wchodzić na ten odcinek dopiero po upływie jednego, dwóch i więcej lat, w zależności od rodzaju usług, od czasu rozpoczęcia pracy portów.

Jest rzeczą oczywistą, że po zakończeniu działań wojennych wrócili na Wybrzeże ci wszyscy, których wojna oszczędziła, a którzy przed wojną prowadzili takie czy inne przedsiębiorstwa portowe, względnie jako przedwojenni fachowcy chcieli się znów poświęcić tej pracy. Reaktywowano wówczas szereg przedwojennych przedsiębiorstw oraz tworzono nowe, aby jak najszybciej włączyć się do nowoorganizującego się życia portowego, oraz obsłużyć pierwsze statki, które miały wejść z ładunkami UNRRA i po węgiel, po uporządkowaniu terenów oraz niektórych basenów portowych. Pomimo piętrzących się trudności, zasadnicze usługi portowe zostały zorganizowane szybko i na poziomie zupełnie zadawalającym, co nie uszło uwagi czynników oficjalnych, które wyraziły uznanie dla zdrowej inicjatywy i pozytywnego wkładu przedsiębiorczości prywatnej w tworzeniu podwalin gospodarki morskiej.

W tym miejscu, nie od rzeczy będzie wyjaśnienie, co należy rozumieć przez usługi portowe. Otóż usługi portowe są to wszelkie czynności, związane z obsługą statku, znajdującego się w porcie oraz z obsługą towaru, będącego przedmiotem transportu morskiego. Wykonywania tych czynności podejmują się specjalne przedsiębiorstwa portowe, które dzielą się na przedsiębiorstwa: spedycji morskiej, portowych robót fizycznych, maklerskie, armatorskie, kontrolne, shipchandlerskie (dostawy okrętowe), składownicze (magazynowe), cumownicze, holownicze oraz ratownictwa morskiego. W pierwszym okresie pracy portów przedsiębiorstwa te, za wyjątkiem przedsiębiorstw holowniczych i ratownictwa morskiego, reprezentowała głównie przedsiębiorczość prywatna.

W celu chociaż by częściowego przedstawienia udziału przedsiębiorczości prywatnej na odcinku usług portowych, interesujące będzie zobrazowanie sytuacji np. na odcinku spedycji i przeładunków oraz maklerstwa okrętowego.

Przedsiębiorstwa spedycyjno-przeładunkowe stanęły wkrótce po zakończeniu działań wojennych do pracy w portach i zajęły się przygotowaniem terenów portowych do wykonania czekających

je zadań. Pierwszymi ładunkami, które nadchodzić zaczęły do naszych portów, były towary UNRRA. Prócz tego zajęto się obsługą pierwszych transportów węgla, idącego w eksporcie z naszych portów. Do prac tych przystąpiło siedem firm spedycyjno-przeładunkowych, działając na zlecenie Centrali Zbytu Produktów Przemysłu Węglowego. W 1946 r. prace te przejęła prawie całkowicie C. Z. P. P. W., organizując własny Oddział Przeładunków Morskich. W końcu 1945 r. czynnych było w Gdyni i w Gdańsku 24 przedsiębiorstw sektora prywatnego, a już w końcu 1946 r. ilość przedsiębiorstw tych wzrosła do liczby 31. W końcu 1946 r. wobec kończącej się akcji UNRRA oraz zjawiska kurczenia się obrotów w ogóle, spedytorzy morscy rozpoczęli poszukiwanie nowej pracy nie tylko dla siebie, lecz i dla portów. Głównie firmy sektora prywatnego rozpoczęły starania o uzyskanie nowego wolumenu towarów dla portów przez pracę akwizycyjną nad ściągnięciem transportów tranzytowych. Wysiłki te dały realne wyniki, dzięki rozległym kontaktom zagranicznym i zaufaniu, jakie zdobyły sobie niektóre firmy już przed wojną. Udział przedsiębiorczości prywatnej w obsłudze tranzytu przez porty polskie wyniósł w 1946 r. — 99,2%, w 1947 r. — 98,4% i w 1948 r. — ca. 67% w stosunku do całego naszego tranzytu.

W międzyczasie szereg firm uruchomiło swoje oddziały w Szczecinie oraz w małych portach.

Z różnych przyczyn, a m. in. wskutek przejęcia całości zagadnień spedycji przez firmę „C. Hartwig" i „Spedytor", ilość przedsiębiorstw prywatnych w końcu 1947 r. spadła do liczby 15, a stan ich w końcu 1948 r. wynosił 12. W chwili obecnej przedsiębiorczość prywatna, z braku przydziału ładunków do obsługi, wyeliminowała się prawie całkowicie z pracy na tym odcinku.

Udział przedsiębiorczości prywatnej w ogólnych obrotach portowych wyniósł w 1945 r. — 85%, w 1946 r. — 29%, w 1947 r. — 17%, to w 1948 r. wynosił już tylko 12%.

Firmy maklerskie podobnie jak spedycyjne wkrótce po zakończeniu działań wojennych stanęły do pracy w portach i dzięki dużym wysiłkom zmontowały aparat, potrzebny do obsługi pierwszych statków, nadchodzących do portów Gdyni i Gdańska. W okresie niecałych czterech lat pracy firmy te znacznie rozszerzyły swoją działalność, obsługując dziś już bez trudności wszystkie statki, zawijające i wychodzące z naszych portów.

Prywatnych firm maklerskich w końcu 1945 r. było 8, w 1946 r.— 16, w 1947 r. — 15, w końcu 1948 r. — 12, to w chwili obecnej ilość ich wynosi 4. Już w 1946 r. kilka firm maklerskich, zgodnie z dyrektywami Ministerstwa Żeglugi, uruchomiło swoje oddziały w Szczecinie, aby obsłużyć statki zawijające do portu szczecińskiego oraz w 1947 r. otworzyło dalsze oddziały w Ustce, Darłowie i Kołobrzegu.

Szereg firm maklerskich w wyniku starań uzyskało agencje okrętowe, obsługując regularne linie żeglugowe, uruchomione przez zagranicznych armatorów do portów polskich.

Udział prywatnych firm maklerskich w klarowaniu statków w porcie Gdyni i Gdańsku kształtował się następująco: w 1945 r. zaklarowano 100% statków, w 1946 r. — 90,4%, w 1947 r. — 71,2%, w 1948 r. — 73,1%, natomiast w chwili obecnej udział ten nie przekracza 25%.

Wydaje się, że zapowiedź czynników rządowych odnośnie przejścia do systemu gospodarki planowej oraz rozwinięcia gospodarki uspołecznionej, a wreszcie wejścia do etapu socjalizacji życia gospodarczego, pozwalają w pełni zrozumieć obecną rzeczywistość oraz należycie ocenić dzisiejszą sytuację przedsiębiorczości prywatnej na odcinku usług portowych. Jakkolwiek w minionym 4-letnim okresie przedsiębiorczość prywatna doznała dość dużych ograniczeń, w wyniku czego skurczyła się, względnie w niektórych gałęziach usług portowych wyeliminowała całkowicie, to jednakże już dziś można wyrazić pogląd, że część przedsiębiorczości prywatnej, reprezentująca w pewnym procencie niektóre usługi portowe, ma zapewnione możliwości dalszej pracy. Ocena ta znajduje potwierdzenie w obecnym stanie faktycznym ilości przedsiębiorstw prywatnych, działających w różnych gałęziach usług portowych.

Ilość prywatnych przedsiębiorstw usług portowych w poszczególnych gałęziach na dzień 15 czerwca 1949 r. przedstawia się następująco: 2 przedsiębiorstwa armatorskie, posiadające 5 jednostek o łącznym tonażu 4 tys. BRT, 4 maklerskie i 3 kontrolne.

Już dziś zarysowuje się wyraźnie tendencja, zmierzająca do utrzymania tych prywatnych przedsiębiorstw usług portowych, które albo reprezentują zagranicznych interesantów portowych, albo wykonują swoje czynności na zlecenie zagranicznych klientów.

W tym zakresie pracy czynniki oficjalne znajdują całkowite zrozumienie potrzeby działalności obok uspołecznionej również i prywatnej przedsiębiorczości, która tym samym ma zapewnione poparcie i możliwości dalszego rozwoju z pożytkiem dla pracy i opinii naszych portów.

Mgr A. KOTOWSKI

Obszar wolnego portu w Szczecinie

Założenia naszej polityki gospodarczej wynikają z ogólnej linii ścisłej współpracy Polski z państwami Demokracji Ludowej. Jednym z przejawów tej współpracy są „umowy o przyjaźni i współpracy". Układ Komunikacyjny polsko - czechosłowacki, będący załącznikiem do umowy polsko - czechosłowackiej z dnia 4.III. 1947 r. przewiduje w art. 9 wydzierżawienie przez Rząd Polski części wolnego obszaru celnego w porcie szczecińskim instytucjom, które wyznaczy Rząd Czechosłowacki. Jest rzeczą jasną, że polityka, oparta na tworzeniu tego rodzaju stref musi być realizowana nie tylko drogą zawierania układów dwustronnych, lecz również musi mieć oparcie w odpowiednim akcie ustawodawstwa wewnętrznego.

Przedmiotem niniejszego artykułu będzie omówienie podstawowych wytycznych projektu ustawy, mającej być podstawą uregulowania zagadnień gospodarczych, związanych z portem w Szczecinie.

9 kwietnia 1949 roku Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów powziął uchwałę zlecającą Ministrowi Żeglugi opracowanie projektu ustawy o obszarze wolnego portu w porcie szczecińskim.

Ministerstwo Żeglugi opracowało projekt, który przewiduje ustanowienie obszaru wolnego portu w porcie szczecińskim. Na obszarze tym obowiązują polskie przepisy prawne ze zmianami, wynikającymi z ustawy.

Obszar wolnego portu stanowi część suwerennego terytorium Rzeczypospolitej, jedynie wyłączony jest z polskiego obszaru celnego i dewizowego, oraz działania ogólnych przepisów z dziedziny prawa podatkowego.

Zgodnie z projektem działalność gospodarcza na obszarze wolnego portu — odbywać się będzie po uzyskaniu koncesji, wydawanej przez zainteresowanych Ministrów.

Ten system koncesyjny tworzy dla działalności gospodarczej jak najszersze ramy. Koncesji udziela się na podstawie swobodnego uznania na czas oznaczony lub nieoznaczony i na warunkach wyszczególnionych w akcie koncesyjnym, co daje Rządowi maksimum elastyczności w zakresie polityki koncesyjnej. O ile nadanie koncesji następuje na podstawie swobodnego uznania władzy o tyle cofnięcie jej może nastąpić jedynie w wypadkach w ustawie przewidzianych: jeżeli koncesjonariusz nie dotrzymuje warunków koncesji, jeżeli działa sprzecznie z jej treścią, jeżeli działa wbrew interesom Państwa Polskiego lub obszaru wolnego portu lub sprzecznie z porządkiem publicznym, w końcu jeżeli niepodobna w inny sposób odwrócić ciężkich szkód dla gospodarstwa społecznego. System ten stwarza z jednej strony podstawy stałości sytuacji koncesjonariusza, a z drugiej gwarantuje w pełni interesy państwa.

Projekt przewiduje możność działania cudzoziemskich osób prawnych, uzależniając ją jedynie od uzyskania zezwolenia właściwych władz. Samo przesłanie towaru lub udzielenie zlecenia z polskiego obszaru celnego koncesjonariuszowi w obszarze wolnego portu nie jest uprawianiem przemysłu i handlu w rozumieniu ustawy i nie wymaga koncesji. Zastrzeżenie to jest konieczne z uwagi na przepisy art. 489 § 2 Kodeksu Handlowego, stwarzającego domniemanie, że każda czynność kupca jest czynnością handlową, jak również wobec tego, że kupcy krajowi będą niejednokrotnie udzielali zleceń i przesyłali towary do obszaru wolnego portu. Czynności te będą oczywiście podlegały ograniczeniom dewizowym i celnym nie będą jednak wymagały koncesji. Projekt recypuje w zakresie trybu nadawania koncesji zasady polskiego prawa administracyjnego, w szczególności przepisy prawa przemysłowego z dnia 7.VI.1927 r. (Dz. U. R. P. nr 53, poz. 468), dekretu z dnia 30.XI.1945 r. o koncesjonowaniu przedsiębiorstw przemysłu gastronomicznego (Dz. U. R. P. nr 57, poz. 322), rozporządzenia Ministra Aprowizacji i Handlu z dnia 23.II.1946 r. w sprawie wykonania dekretu z dnia 30.XI.1945 r. o koncesjonowaniu przedsiębiorstw przemysłu gastronomicznego (Dz. U. R. P. nr 12, poz. 83), oraz rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 17.X.

1946 r. o trybie udzielania koncesji na zakładanie nowych przedsiębiorstw w gałęziach przemysłu i komunikacji przejętych na własność Państwa (Dz. U. R. P. nr 63, poz. 347). Należy podkreślić, że działalność w obszarze wolnego portu może ulec ograniczeniom ze względów publiczno - prawnych, jak również ze względu na zobowiązania międzynarodowe.

Wyłączenie spod ogólnych przepisów podatkowych polega na upoważnieniu Ministra Skarbu do wprowadzenia ryczałtu od podatków bezpośrednich z wyjątkiem podatków z natury rzeczy nie nadających się do zryczałtowania oraz na upoważnieniu Ministra Administracji Publicznej do wprowadzenia ryczałtu od podatków komunalnych. Ustanowienie systemu ryczałtów stworzy koncesjonariuszom poczucie trwałości ich sytuacji gospodarczej i prawnej. Z drugiej strony ustanowienie ryczałtów uwzględniać będzie w pełni interesy Państwa i Związków Komunalnych, ponieważ ich ustanowienie i trwanie jest ściśle związane z ustanowieniem i trwaniem koncesji.

Wyłączenie spod ogólnych przepisów dewizowych polega na tym, że obszar wolnego portu traktowany jest z punktu widzenia dewizowego, jak zagranica. Obroty towarowe i dewizowe pomiędzy obszarem wolnego portu a zagranicą wolne będą od wszelkiej reglamentacji dewizowej i towarowej. Obroty pomiędzy obszarem wolnego portu a krajem będą się odbywały wyłącznie za pośrednictwem specjalnej instytucji finansowej, mającej siedzibę na obszarze wolnego portu.

Jeżeli chodzi o trzecią kategorią wyłączeń — wyłączenie spod ogólnych przepisów celnych — polega ono na tym, że obszar wolnego portu również i z celnego punktu widzenia stanowi zagranicę. Projekt recypuje na ogół dotychczasowe przepisy polskiego prawa celnego o wolnych obszarach celnych z pewnymi jednak odchyleniami, zmierzającymi do stworzenia możliwie jak największej wolności celnej.

Granica celna pomiędzy krajem, a obszarem wolnego portu jest również granicą reglamentacyjną. Władzą administracyjną na terenie wolnego portu jest Szczeciński Urząd Morski. Czynnikiem społecznym o charakterze doradczym i opiniodawczym będzie Rada Konsultacyjna przy S.U.M. powołana przez Ministra Żeglugi spośród przedstawicieli władz i instytucji państwowych, samorządowych, gospodarczych i społecznych.

Jak wynika z powyższego, projektowana ustawa wprowadza bardzo poważne ulgi dla koncesjonariuszy na obszarze wolnego portu w zakresie dotąd nieznanym ustawodawstwu polskiemu. Zakreślając tak szerokie ramy ustawa stwarza jednocześnie poważne możliwości dla Rządu regulowania sytuacji każdego koncesjonariusza według swego swobodnego uznania, zarówno odnośnie samej treści koncesji, jej warunków, czasu trwania, przedmiotu i rodzaju działalności gospodarczej, jak również jeżeli chodzi o rozmiar i rodzaj stosowanych ulg w zakresie podatkowym, dewizowym i celnym.

Projektowana ustawa tworzy jedynie pewne ramy dla działalności gospodarczej, nie zawierając dokładnych wytycznych polityki gospodarczej na omawianym obszarze. Ramy prawne zakreślone ustawą pozwolą, że port szczeciński odegra doniosłą rolę punktu, w którym zbiegają się interesy jego zaplecza lądowego z interesami zaplecza morskiego. Omawiany system umożliwi przedsiębiorstwom polskim oraz państwom basenu naddunajskiego Europy Środkowej i Środkowo - Wschodniej z jednej strony, a przedsiębiorstwom radzieckim i ewentualnie skandynawskim z drugiej strony dokonywanie czynności przeładunkowych, przemysłowych i handlowych.

Obszar wolnego portu powinien być jak największy, aby dać jak najszersze możliwości zakładania nowych przedsiębiorstw. Poza przedsiębiorstwami usługowymi, przeładunkiem węgla oraz niektórymi przemysłami można tu będzie uprawiać inne czynności przemysłowe i handlowe, co pozwoli na stworzenie dużych składów konsygnacyjnych, obliczonych na dostawy zarówno do Polski, jak do zaplecza lądowego morskiego Portu Szczecińskiego.

Szczególnie korzystne możliwości będą istniały dla przemysłu spożywczego (uszczarnie itp.), dla niektórych przemysłów chemicznych i drzewnych, wreszcie dla wszelkiego przemysłu, który operuje dużą masą surowca, zmniejszającą się w trakcie produkcji. Korzyści płynące dla Polski z takiego stanu rzeczy będą poważne. Polegać one będą na zarobkach portu, osób i przedsiębiorstw, związanych z działalnością portu. Dalsze korzyści — to organiczne włączenie koncesjonariuszy do polskiego systemu gospodarczego. Wskutek zwiększenia obrotów portowych nastąpi oczywiście obniżenie kosztów własnych portowych. Tempo rozwoju Portu Szczecińskiego wzrośnie nie tylko dzięki własnym wysiłkom, ale również dzięki wysiłkom naszych kontrahentów i koncesjonariuszy. W aspekcie międzynarodowym korzystnym będzie fakt, że Szczecin odgrywać będzie nie tylko doniosłą rolę gospodarczą wewnętrzno - państwową, ale również spełniać będzie funkcje, wynikające z założeń Umów Przyjaźni i Wzajemnej Pomocy Państw Demokracji Ludowej, kierujących się zasadami gospodarki socjalistycznej.

I. M.

HANDEL-CENTRALE HANDLOWE

Etyka zawodowa

Większość kupiectwa polskiego doskonale zdaje sobie sprawę ze znaczenia, jakie posiada etyka w ogólności, a w zawodzie kupieckim szczególnie. Niestety, jak to zresztą zdarza się w każdym zawodzie, także i wśród kupiectwa istnieją pewne jednostki, powodowane bezkrytyczną chęcią łatwego zarobku, które, nie rozumieją, że ich niegodne miana uczciwego kupca postępowanie rzuca cień na całe kupiectwo, i naraża ogół ludzi uczciwych na zarzuty. Są jeszcze wśród kupiectwa i takie jednostki, które świadomie mijają się z zasadami etyki zawodowej. Dla tego typu jednostek, oczywiście, nie może być miejsca w gronie kupiectwa i ujawnione wypadki nieetycznego postępowania takich kupców winny być zawsze bezlitośnie tępione. Albowiem etyka i uczciwość kupiecka zawsze ściśle ze sobą się łączą. Trudno byłoby bowiem utrzymywać, że coś, co jest uczciwe, nie jest jednocześnie etyczne i przeciwnie wiemy, że wszystko co jest etyczne jest tym samym uczciwe.

Dlatego też jednym z pierwszych obowiązków Izb Przemysłowo - Handlowych oraz Zrzeszeń Kupieckich i ich Związków winno być bezustanne wpajanie poszczególnym kupcom zasad etyki zawodowej oraz wychowywanie kupiectwa w duchu tych zasad. Jest to zagadnienie bardzo ważne, gdyż leży nie tylko w interesie samego kupca, lecz również w interesie całego społeczeństwa. Samemu kupcowi da poczucie godności osobistej oraz poczucie dobrze spełnionego obowiązku w okresie przejściowym naszej gospodarki do form gospodarki społecznej.

Samorząd Gospodarczy w rozumieniu doniosłości tego zagadnienia, powołał w swoim czasie do życia przy Izbach Przemysłowo-Handlowych Komisje Etyki Zawodowej, działające na podstawie zatwierdzonego przez właściwe władze regulaminu. W celu zaznajomienia ogółu kupiectwa z zasadami działalności tych Komisji, omówimy na tym miejscu przepisy tego regulaminu. Otóż zasadniczym celem Komisji Etyki Zawodowej jest gruntowanie dobrych obyczajów w życiu gospodarczym, z czego konsekwentnie wynika pierwszy zakres właściwości rzeczowej tej Komisji, a mianowicie orzekanie w sprawach o naruszenie dobrych obyczajów zawodowych przez kupców i przemysłowców. W sprawach tego rodzaju Komisja może wdrożyć postępowanie bądź na wniosek pokrzywdzonego, bądź obwinionego, bądź też nawet na wniosek osoby trzeciej. Wniosek winien być złożony na piśmie z przytoczeniem zarzutu naruszenia obyczajów.

Następnymi zakresami właściwości rzeczowej Komisji Etyki Zawodowej są: stwierdzanie i ustalanie obyczajów życia gospodarczego w dziedzinie przemysłu i handlu oraz ustalanie opinii w zakresie obyczajów życia gospodarczego. W tych sprawach Komisja może wydać opinię z inicjatywy własnej wzgl. na żądanie zainteresowanych władz instytucyj i osób. Właściwość miejscowa Komisji określa się zasadniczo przynależnością obwinionego do Izby Przemysłowo - Handlowej, tzn. właściwą do orzekania o naruszeniu dobrych obyczajów zawodowych przez kupców i przemysłowców będzie Komisja działająca przy Izbie, do której należy obwiniony. Jeśli obwiniony posiada oddziały swego przedsiębiorstwa na terenie różnych Izb, to sprawę można skierować do Komisji właściwej, do któregokolwiek z tych oddziałów przedsiębiorstwa. Jeśli chodzi o stwierdzanie i ustalanie obyczajów życia gospodarczego w dziedzinie przemysłu i handlu oraz o ustalanie opinii w zakresie obyczajów życia gospodarczego, to regulamin tej właściwości nie wymienia expressis verbis. Należy jednak logicznie wywnioskować, że w tych sprawach właściwa miejscowo będzie ta Komisja, na terenie działalności, której trzeba stwierdzić lub zaopiniować obyczaj lokalny, wzgl. o ile chodzi

o obyczaje ogólne, właściwą może być Komisja przy każdej Izbie Przemysłowo - Handlowej.

Obwinionym przed Komisją Etyki Zawodowej może być tylko osoba fizyczna, wykonywująca przemysł lub handel, albo reprezentująca zgodnie z zasadami kodeksu handlowego przedsiębiorstwo przemysłowe lub handlowe, jak również członek Zarządu osoby prawnej, wykonywujący przemysł lub handel. Wynika z tego, że spółka handlowa bez względu na to, czy jest, czy też nie jest osobą prawną, wzgl. osoba prawna jako taka, nie mogą być oskarżone przed Komisją, natomiast mogą być przed tą Komisją oskarżeni poszczególni wspólnicy wzgl. członkowie Zarządu osoby prawnej. Komisja Etyki Zawodowej składa się z przewodniczącego, jego zastępcy oraz odpowiedniej ilości członków i ich zastępców. Ponadto przy każdej Komisji urzęduje jeden lub więcej rzeczników oskarżenia. Tak członków Komisji jak i rzeczników oskarżenia wybiera Plenarne Zebranie Izby z listy przedstawionej przez Prezydium Izby zasadniczo na czas trwania kadencji radcowskiej. Rzecznikiem oskarżenia może być również radca prawny Izby lub urzędnik biura Izby.

Organami Komisji Etyki Zawodowej są: 1) ogólne zebranie Komisji, 2) przewodniczący lub jego zastępca, 3) komplety orzekające Komisji i 4) rzecznicy oskarżenia.

Ad 1. Ogólne Zebranie Komisji Etyki Zawodowej: a) dokonywuje wyboru spośród swoich członków przewodniczącego Komisji i jego zastępcę; b) dokonywuje wyboru przewodniczących poszczególnych kompletów orzekających; c) w składzie przewodniczącego i trzech członków na posiedzeniu niejawnym rozpoznaje wnioski rzecznika oskarżenia o umorzenie postępowania w poszczególnych sprawach; d) w składzie co najmniej siedmiu członków z udziałem przewodniczącego lub jego zastępcy formułuje opinie dotyczące stwierdzenia i ustalenia obyczajów życia gospodarczego w dziedzinie przemysłu i handlu oraz ustala opinie w zakresie obyczajów życia gospodarczego. Wniosek o stwierdzenie lub ustalenie obyczaju kierują na Zebrania Ogólne Komisji Etyki Zawodowej komplety orzekające tej Komisji, Zarząd (Prezydium) Izby lub Dyrektor Izby. Stwierdzone i ustalone przez Ogólne Zebranie obyczaje stanowią zasady etyki zawodowej i zostają wpisane do zbioru zasad, opublikowane w prasie codziennej i fachowej oraz komunikowane Komisjom przy innych Izbach za pośrednictwem Izby Przemysłowo - Handlowej w Warszawie, jako Koordynującej.

W Ogólnym Zebraniu Komisji Etyki Zawodowej biorą udział członkowie tej Komisji, wybrani przez Plenarne Zebranie Izby, ponadto zaś ma prawo udziału w posiedzeniach w obradach z głosem doradczym radca prawny Izby, o ile nie jest jednocześnie rzecznikiem oskarżenia.

Ad 2. Przewodniczący Komisji Etyki Zawodowej: a) czuwa nad tokiem prac Komisji; b) wyznacza komplety orzekające; c) przydziela sprawy rzecznikom oskarżenia; d) przewodniczy na Ogólnych Zebraniach Komisji; e) zarządza doręczenie obwinionemu wniosku rzecznika oskarżenia ze sformułowanym przez tego ostatniego zarzutem wraz z uzasadnieniem; f) wyznacza termin rozpoznania sprawy, o którym strony (obwiniony i skarżący) winny być zawiadomione przynajmniej na 7 dni naprzód; g) zarządza doręczenie stronom (obwinionemu i skarżącemu) orzeczenia z uzasadnieniem, wydanego przez komplet orzekający Komisji; h) przewodniczy zwiększonemu kompletowi Komisji Etyki Zawodowej (w składzie 5 członków), przy rozpoznaniu odwołania stron od orzeczenia wydanego przez komplet orzekający Komisji jako I. instancji.

Ad 3. Komplety orzekające Komisji Etyki Zawodowej: a) w składzie przewodniczącego i dwóch członków przeprowadzają rozprawę główną na zasadzie przepisów regulaminu oraz odpowiednich przepisów Kodeksu Postępowania Karnego; b) w składzie przewodniczącego i 5 członków jako odwoławcze rozpoznają odwołania od orzeczeń kompletów zwykłych; c) skierowują na zebranie ogólne Komisji Etyki Zawodowej wnioski o stwierdzenie lub ustalenie obyczaju; d) wydają orzeczenia ustalające kwalifikację czynu objętego zarzutem i stwierdzają naruszenie lub brak naruszenia dobrych obyczajów kupieckich lub przemysłowych oraz formułują istotę tego naruszenia i udzielają obwinionemu upomnienia lub nagany wraz z karami dodatkowymi, (jak: złożenie pokutnego, opublikowanie orzeczenia na koszt obwinionego, wniosek o nieudzielenie lub cofnięcie zezwolenia na prowadzenie przedsiębiorstwa lub pozbawienia koncesji); e) ustalają kto i jakie ponosi koszty przeprowadzenia dowodów oraz ustalają wysokość strawnego świadków oraz wynagrodzenia biegłych.

Ad 4. Rzecznik oskarżenia: a) przeprowadza dochodzenie w sprawie, oraz stawia wniosek o uznanie zarzutu za bezpodstawny lub formułuje stwierdzone w toku dochodzenia naruszenie dobrych obyczajów; b) przeprowadza i popiera oskarżenie na rozprawie głównej.

Taki jest krótki schemat organizacji i zakresu działalności Komisji Etyki Zawodowej, działających przy Izbach Przemysłowo-Handlowych. Na zakończenie dodać należy, że obwiniony w postępowaniu przed tymi Komisjami może dobrać sobie obrońcę oraz, że termin na złożenie odwołania do zwiększonego kompletu orzekającego Komisji wynosi siedem dni, licząc od dnia doręczenia uzasadnionego orzeczenia kompletu orzekającego I instancji. Odwołanie może złożyć nie tylko obwiniony, lecz również skarżący, jak i rzecznik oskarżenia.

Mgr B. GLINSKI

Planowa organizacja detalicznej dystrybucji ryb i przetworów rybnych

Rosnące z roku na rok połowy ryb morskich w Polsce stawiają szczególnie ważne zadanie przed aparatem rozdzielczym, który powinien dostarczać do spożywcy złowioną rybę w stanie jak najlepszym i w czasie możliwie najkrótszym. Ryba, zwłaszcza w obecnym okresie braków powojennych, jest ważnym składnikiem wyżywienia kraju, uzupełniającym niedostatek białka i tłuszczu. Spożycie jej na głowę ludności w Polsce jest, w porównaniu z innymi krajami, nikłe, dlatego należy dołożyć wszelkich starań, by osiągnęło ono przynajmniej poziom spożycia ryb w krajach o zbliżonych warunkach geograficznych i gospodarczych. Tymczasem zagadnienie t. zw. dystrybucji ryb morskich w Polsce jest bodaj najsłabszą stroną naszej gospodarki rybnej. Są dzielnice, które prawie nie znają ryby morskiej już nietylko w stanie świeżym, ale nawet wędzonej. Kryzysy, które przeżywa nasze rybołówstwo morskie na tle nadmiaru w niektórych okresach poławianych ryb, są właśnie wynikiem niedostatecznego zorganizowania sieci odbiorczej na zapleczu. Wprawdzie kryzysy te są w ostatnim roku łagodzone przez eksport, ale należy się liczyć z koniunkturalnym charakterem tego eksportu, który — w miarę poprawy stosunków aprowizacyjnych w innych krajach — będzie się raczej kurczył, a nie powiększał. Dlatego przyszłość polskiego rybołówstwa morskiego musi się oprzeć zasadniczo o rynek wewnętrzny.

Największą wartość odżywczą ma ryba w stanie świeżym. Wszelkie rodzaje przetwórstwa, jak solenie, wędzenie, marynowanie, czy konserwy, są przede wszystkim zabiegami, mającymi na celu zapobieżenie zepsuciu się surowca, przedłużenie w czasie jego wartości handlowej, a dopiero na drugim planie urozmaicenie smakowe produktu. Należy za tym dążyć, aby jak największa ilość złowionej ryby mogła dotrzeć do spożywcy w stanie świeżym. Jest to zadanie b. trudne, gdyż ryba morska w stanie świeżym, zwłaszcza w ciepłej porze roku, musi być spożyta najdalej w ciągu 48 godzin. Rozprowadzenie jej w stanie świeżym wymaga za tym idealnego zestrojenia dwóch czynników: transportu i sprzedaży.

Kolejnictwo nasze zdało dotychczas chlubnie egzamin, jeśli chodzi o postawione mu zadania w dziedzinie transportu. Przy odpowiednim wysiłku oraz opracowaniu dogodnych rozkładów jazdy pociągów i drobiazgowych przepisów o uprzywilejowanym transporcie ryby świeżej dałoby się niewątpliwie doprowadzić do tego, że ryba morska najdalej w ciągu 24 godzin od chwili wyładowania jej z kutra mogłaby się znaleźć na drugim krańcu Rzeczypospolitej. Cała rzecz w tym, jak ją rozprowadzić dalej prosto z wagonu-lodowni do konsumenta. Wydaje się, że jeśli chodzi o to ostatnie, najmniejsze, a jednak najważniejsze ogniwo dystrybucyjne, to popełniamy tutaj błąd zasadniczy. Za dużo wkładamy wysiłku i pieniędzy, w urządzenie pięknych sklepów rybnych, wyposażonych w baseny, w lodówki, wykładanych estetycznymi kafelkami, do których to sklepów klient musi sam przyjść po rybę, a zamało poświęcamy uwagi temu, aby klientowi wyjść na spotkanie, ułatwić mu nabycie ryby, przez dostarczenie jej na rynek, na podwórze domu, a nawet, jak to jest powszechnie praktykowane w innych krajach — dostarczyć gotową rybę gospodyni do kuchni. Oczywiście nie jest to sprawa prosta, ale dowiedliśmy w okresie powojennego rozmachu odbudowy kraju, że potrafimy i trudne zadania rozwiązywać z powodzeniem. Dlaczego miałoby być inaczej na odcinku dystrybucji ryb morskich?

Sieć hurtowni i półhurtowni rybnych w kraju jest już jako tako zorganizowana. Obecnie przyjść powinna kolej na planową organizację punktów sprzedaży detalicznej, które w oparciu o hurtownie i półhurtownie mogłyby pokusić się nietylko o sprzedaż detaliczną ryb w sensie biernym przez wyłożenie ich w paru pięknie urządzonych w każdym większym mieście sklepach branżowych, lecz w sensie czynnym przez dotarcie z rybą do najodleglejszych dzielnic każdego miasta, do poszczególnych gospodyń, a nawet do ośrodków wiejskich. Tego rodzaju sieć dystrybucji detalicznej winna się oprzeć o:

1) specjalne stragany rybne,
2) ręczne wózki rybne,
3) samochody — ruchome sklepy rybne.

Gotowe są wzory takich punktów sprzedaży detalicznej. Stragany, według ustalonego, zestandaryzowanego typu, można wykonać z lekkich rur aluminiowych. Mogą być one rozbierane i przenoszone z miejsca na miejsce. Są one tak pomyślane, że można z nich sprzedawać obok ryb, także warzywa, a więc mogą być źródłem zarobku przez cały okrągły rok, nawet w niesprzyjającej porze. Masowa produkcja takich straganów może znacznie obniżyć koszty ich wykonania. Mogliby przy tym znaleźć zatrudnienie inwalidzi wojenni i inwalidz pracy, wdowy po zasłużonych pracownikach itp. Potrzebne na to kredyty nie musiałyby być przy tym specjalnie wysokie. Koszt estetycznego straganu-stoiska, wyposażonego w podręczną lodówkę, składanego i przenośnego, nie powinien wynieść więcej, niż 50 — 60 tysięcy złotych. Wyprodukowanie 1000 takich straganów pochłonęłoby 50 — 60 milionów złotych. Suma ta zamortyzowałaby się niewątpliwie najdalej w ciągu 2 lat, a nawet może w ciągu 1 roku. A jakie dałaby kolosalne, pośrednie korzyści gospodarcze?

Drugim instrumentem sprzedaży detalicznej mogłyby być wózki, także zestandaryzowanego typu. Sprzedawcy, odziani w czyste, białe fartuchy, mogliby docierać do najdalszych dzielnic miast w 2 godziny po wyładowaniu wagonu-lodowni i dostarczać rybę gospodyniom do domów. Także i tutaj setki pracowników mogłoby znaleźć zatrudnienie. Wreszcie samochody, ruchome sklepy rybne. Jest wypracowany typ takiego samochodu, który zdał egzamin życia. Jest to zwykła ciężarówka 3-tonowa o specjalnej karoserii. Duża, malowana na biało skrzynia, ma z boku klapę do podnoszenia, która tworzy daszek nad ladą, wmontowaną w bok samochodu. Pod ladą znajduje się zwykła lodówka, ochładzana lodem w blokach, mogąca pomieścić do 500 kg towaru. Z samochodu takiego można sprzedawać nietylko rybę świeżą, ale także śledzie solone i wszelkie przetwory rybne. Samochód w oparciu o bazę operacyjną — hurtownię rybną, znajdującą się zazwyczaj w większym mieście, może krążyć po okolicznych miasteczkach i osadach i sprzedawać ryby i przetwory rybne w dni targowe na rynku, jak również po wsiach. Szczegółowo opracowany i skrupulatnie przestrzegany „rozkład jazdy" przyzwyczai ludność do kupowania ryb w oznaczonej porze i w oznaczonym miejscu.

Trudno w ramach krótkiego artykułu wyczerpać całość tematu. Chodzi tu zresztą o zwrócenie uwagi na znaczenie, jakie może mieć planowe zorganizowanie najdrobniejszych komórek dystrybucji detalicznej dla całości gospodarki rybnej. Jeśli znajdą się potrzebne na to środki, a także sprężysta komórka, która podejmie się szczegółowego rozpracowania i wykonania planu, wówczas uczyniony zostanie wielki krok naprzód w kierunku rozpowszechnienia spożycia zdrowej i taniej ryby morskiej w Polsce.

HENRYK TETZLAFF

CENY I MARŻE

Cennik Centr. Handl. Żelaza i Stali

Centrala Handlowa Żelaza i Stali wydała cenniki:

Cennik Nr 1 na surówkę odlewniczą, żelazostopy i elektrokostki, który obejmuje:

I. surówkę odlewniczą w/g PN/H 83001 Martenowską PM1, PM2, PMs1, PMs2, PB, PT.

II. surówkę odlewniczą w/g PN/H 83001 normalną, hematytową, półhematytową, fosforowo - normalną, fosforowo wyższą.

III. surówkę odlewniczą specjalną w/g PN/H 83001 do odlewów ciągliwych, do odlewów utwardzonych, syntetyczną niskowęglistą, syntetyczno - wysokowęglistą.

IV. Żelazostopy wielkopiecowe w/g N 71/TP nisko-manganową, średnio-manganową i wysoko-manganową.

V. Żelazomangan w/g NH/TP—200 — żelazomangan, nisko-mangan, średnio-mangan, wysoko-mangan.

VI. żelazostopy z pieców elektrycznych, żelazofosfór, żelazokrzem niskoprocentowy, wysokoprocentowy, oczyszczony, wysokoprocentowy, wysokoprocentowy — oczyszczony.

VII. Krzemomangan (15 — 20% Si i 20 — 25% Si).

IX. Żelazoglinokrzem.

X. Wapniokrzem.

XI. Elektrokostki Si, Cr, Si-Mu, P, Mu.

Cennik oparty jest na zasadach jednolitych cen franco w całym kraju.

W objaśnieniach podano rabaty, dopłaty przy dostawach ze składów, umiejscowienie cen, objaśnień, skrótów oraz adresy centralnych i głównych składów żelaza, a dalej składów żelaza i biur sprzedaży oraz składów stali szlachetnej.

Cennik Nr 2 na stal surową, półwytwory, stal prętową, stal kształtową, stal na drut, bednarkę, taśmę stalową zimno walcowaną oraz stal ciągnioną, obejmuje:

stal surową i półwytwory, wlewki surowe, kęsiska, kęsy, kęsy płaskie, pręty okrągłe i kwadratowe, pręty płaskie, stal prętową poza okrągłą i kwadratową i płaską, stal kształtową, stal na drut, stal na drut wyższej jakości, bednarkę gorąco-walcowaną, taśmę stalową zimnowalcowaną, pręty ciągnione i łuszczone, pręty kute.

Cennik opatrzony jest w wyjaśnienia.

Cennik Nr 3 na blachę uniwersalną, grubą, średnią, cienką, ocynkowaną i ocynowaną, obejmuje:

blachę uniwersalną pospolitej jakości, blachę grubą pospolitej jakości, blachę grubą o określonej wytrzymałości, blachę kotłową, ostojnicową, żeberkową, ostojnice wypalane w/g szablonu, blachę cienką i średnią pospolitej jakości do ocynkowania lub emaliowania, blachę tłoczoną, blachę cienką i średnią o określonej wytrzymałości, blachę prądnicową, blachę transformatową, blachę ocynkowaną płaską, blachę falistą ocynkowaną, blachę falistą i zasłonową (żaluzyjną), blachę falistą ocynowaną.

Cennik Nr 4 na materiał nawierzchni kolejowej, zestawy kołowe i ich części, obejmuje:

szyny normalno-torowe wraz z akcesoriami, szyny wąskotorowe wraz z akcesoriami, szyny tramwajowe, rozjazdy i ich części, zestawy kołowe i ich części, osie w stanie surowym, koła bose walcowane.

Cennik Nr 5 na stal szlachetną, oraz wyroby ze stali szlachetnej, obejmuje:

stal szybkotnącą, stal narzędziowo - stopową, stal narzędziową węglową, stal konstrukcyjną stopową, węglową wyższej jakości, stal resorową i sprężynową, stal rdzo-kwaso i ognioodporną, stal specjalną, a dalej listę dopłat A na półwytwory, listę dopłat B na stal szlachetną walcowaną i kutą, listę dopłat C na stal szlachetną ciągnioną i łuszczoną, listę dopłat D na drut ciągniony poniżej 6 mm grubości, listę dopłat E na srebrzankę, listę dopłat F na blachę ze stali szlachetnej gorąco i zimno walcowaną, listę dopłat G na taśmę ze stali szlachetnej gorąco i zimno walcowanej. Część IV cennika obejmuje wyroby ze stali szlachetnej wraz z alfabetycznym spisem gatunków stali szlachetnej.

Cennik Nr 6 na rury stalowe, walcowane, ciągnione, spawane i zgrzewane, obejmuje:

rury gazowe, parowe, zgrzewane i bez szwu, rury stalowe cienkościenne elektryczne spawane, rury stalowe walcowane bez szwu,

Nowości!!

Niezbędne dla każdego przedsiębiorstwo!

KSIĄŻKI

„Ustalanie Cen Produkcyjnych",

w opracowaniu mgr. W. Ławrynowicza i mgr S. Janickiego

„Nowe przepisy podatkowe"

adw. L. Grabowskiego

patrz ostatnia strona

rury cienkościenne bez szwu (precyzyjne), rury wiertnicze stalowe bez szwu, rury stalowe kielichowe bez szwu, rury stalowe bez szwu z luźnymi kołnierzami w wykonaniu lekkim lub ciężkim, rury stalowe bez szwu żeberkowe patentu Farier dla celów ogrzewniczych i chłodniczych w długościach wytwórczych.

Cennik Nr 73-e przemysłu elektrotechnicznego obejmuje sprzęt teletechniczny.

Cennik hurtowy gazów technicznych obejmuje 58 artykułów.

Cennik Rzemieślniczej Centr. Handlowej

Cennik Rzemieślniczej Centrali Handlowej obejmuje:

I. W dziale włókienniczym tkaniny z odpadków — bawełniane, jedwabne, wyroby dziane bawełniane, dziane wełniane, bieliznę trykotażową bawełnianą, jedwabną, ze sztucznego włókna ciętego, pończochy bawełniane, skarpety bawełniane, wyroby szmuklerskie, różne wyroby papiernicze.

II. W dziale odzieżowym ubrania i odzież, bieliznę osobistą dzienną, nocną i inne.

III. W dziale skórzanym artykuły techniczne, wyroby kaletnicze, wyroby siodlarskie i rymarskie, przybory podróżnicze i sportowe, wyroby rymarsko kaletnicze nieskórzane, wyroby odzieżowe skórzane oraz obuwie i sandały.

IV. W dziale metalowym produkcja tylko na zamówienie. Ceny każdorazowo do uzgodnienia ze zleceniodawcą.

V. W dziale elektrotechnicznym produkcja tylko na zamówienie. Ceny każdorazowo do uzgodnienia ze zleceniodawcą.

VI. W dziale papierniczym cennik w druku.

VII. W dziale drzewnym produkcja tylko na zamówienie. Ceny każdorazowo do uzgodnienia ze zleceniodawcą.

Centrala mieści się w Warszawie, ul. Śniadeckich 10 i posiada oddziały w Białymstoku, Bydgoszczy, Gdańsku, Katowicach, Kielcach, Krakowie, Lublinie, Łodzi, Olsztynie, Poznaniu, Rzeszowie, Szczecinie, Warszawie i Wrocławiu.

Według stanu na dzień 31.III.1949 r. Centrala zrzesza 315 spółdzielni cechowych, obejmujących 26.450 warsztatów, tj. 20% ogólnej liczby samodzielnych warsztatów rzemieślniczych. Plan na rok 1949 przewiduje rozbudowę sieci spółdzielczej do 569 placówek. Rozbudowa ta ma na celu objęcie przez spółdzielczość cechową możliwie największej liczby samoistnych warsztatów rzemieślniczych.

Rok 1949 będzie pierwszym rokiem, w którym produkcja rzemieślnicza zostanie częściowo włączona do ogólnego planu gospodarczego państwa.

Jeśli uwzględnić fakt, że centrala rzemieślnicza powiększyła swoje obroty w 1947 r. w porównaniu z rokiem 1946 — 10-krotnie, w roku 1948 w porównaniu z rokiem 1947 — 2,5-krotnie, a w roku 1949 w porównaniu z rokiem 1948 — wzrost wyniesie również około 2,5 — to trzeba stwierdzić, że pokonanie trudności organizacyjnych, dobór odpowiednich ludzi, zorganizowanie spółdzielni, tranzakcji wiązanych i własnego, sprawnego transportu — wymagało dużego wysiłku i sprężystości ze strony władz instytucji. Produkcję wyrobów rzemieślniczych organizuje Centrala systemem nakładczym, w t. zw. tranzakcjach wiązanych, polegających na przerobie przez warsztaty rzemieślnicze surowca powierzonego im przez spółdzielnie cechowe. Gotowy produkt zwracany jest spółdzielniom, które przekazują go do zorganizowanego zbytu.

Na niektórych terenach warsztaty rzemieślnicze pracują już obecnie w 100% w ramach tranzakcji wiązanych dla Centrali Rzemieślniczej. Zaznaczyć należy, że rzemieślnicy, którzy produkują dla spółdzielni cechowych, nie opłacają podatku obrotowego od wynagrodzenia otrzymanego za swoje usługi w ramach tranzakcji wiązanych.

Do przerobu w ramach nakładztwa otrzymała Centrala na rok 1949 przydział 20 mil. mtr. tkanin bawełnianych, 1.500 tys. mtr. tkanin jedwabnych, 2.4 mil. mtr. tkanin wełnianych oraz 4 mil. mtr. resztek. W grupie skórzanej przydział wynosi 1.680 tys. skór twardych, nieustaloną jeszcze ilość skór miękkich na obuwie i 300 tys. mtr.2 skór świńskich. Rzemiosło otrzyma m. in. 5.000 ton żelaza.

Produkcja rzemiosła spółdzielczego, wobec jej wysokiej jakości, znajduje coraz większe uznanie i zbyt. W niektórych ośrodkach zamówienia na galanterię skórzaną objęły produkcję już na pół roku naprzód.

Zarządzeniem M. P. i H. z dn. 15.I.1949 r. Centrala zrównana została z przedsiębiorstwami państwowymi odnośnie przyjmowania zleceń i wykonywania usług dla przemysłu państwowego.

Nasiona jadalne

Biuro Cen pismem z dnia 12.7.1949 r., znak: C-II-C-54/11 zatwierdziło ceny, jakie aparat skupujący będzie płacił producentowi za niżej wymienione nasiona oleiste nie objęte umowami kontraktacyjnymi, a przeznaczone na przerób:

1. Rzepak ozimy	6.200	za 100 kg
2. Rzepak jary	5.600	„ „ „
3. Rzepik ozimy	5.600	„ „ „
4. Rzepik jary	5.000	„ „ „
5. Nasiona lnu	10.500	„ „ „
6. Nasiona konopi	6.200	„ „ „
7. Mak niebieski	15.000	„ „ „
8. Mak siwy	11.000	„ „ „
9. Mak mieszany	9.000	„ „ „
10. Gorczyca biała	6.000	„ „ „
11. Gorczyca czarna	15.000	„ „ „

Powyższe ceny wchodzą w życie z dniem ogłoszenia.

Nasiona strączkowe jadalne

Biuro Cen pismem z dnia 16 lipca 1949 r., znak C-II-C-54/4 zatwierdziło ceny, jakie aparat skupujący będzie płacił producentowi za niżej wymienione nasiona strączkowe jadalne przeznaczone dla celów konsumpcyjnych:

Groch Wiktoria (żółty i zielony)	I standard	zł	6.200	za q
„ „	II „	„	5.900	„ „
„ żółty, zwykły	I „	„	4.100	„ „
„ „ „	II „	„	3.900	„ „
„ Folger	I „	„	5.100	„ „
„ „	II „	„	4.900	„ „
Fasola biała jedn. bez odmiany		„	5.500	„ „
„ „ „ Bomba		„	6.000	„ „
„ „ „ Perłówka		„	6.500	„ „
„ „ „ Piękny Jaś		„	6.000	„ „
„ „ „ mieszana		„	5.000	„ „
„ kolorowa jednolita		„	4.300	„ „
„ „ „ siarkowa		„	5.000	„ „
„ „ mieszana		„	4.000	„ „
Soja		„	10.500	„ „

Powyższe ceny wchodzą w życie z dniem ogłoszenia.

Towary zakupione na licytacji

Biuro Cen, znak: C-II-O-4/18 wyjaśniło, że ceny sprzedażne towarów zakupionych na licytacji winny kształtować się w sposób następujący:

1) o ile na towary zakupione na licytacji, a przeznaczone do sprzedaży detalicznej, istnieją obowiązujące ceny maksymalne — kupiec może je stosować bez względu na to, po jakiej cenie towar zakupił. Oczywiście cen maksymalnych przekraczać nie wolno:
2) o ile na towary zakupione na licytacji nie ma obowiązujących cen maksymalnych — kupiec ustali cenę sprzedażną przez doliczenie do ceny zakupu przysługującej mu marży zarobkowej.

Dostosowanie ceny sprzedażnej artykułów nabytych z likwidacji do poziomu cen rynkowych danych artykułów nie może mieć miejsca, gdyż było by to jawne naruszenie rygorystycznego przepisu art. 1 ustawy z dnia 2 czerwca 1947 r. o zwalczaniu drożyzny i nadmiernych zysków w obrocie handlowym (Dz. U. R. P. Nr 43, poz. 218), która jako ustawa wyjątkowa (lex specialis) nie dopuszcza interpretacji rozszerzającej.

Kaucja za butelki na ocet

Biuro Cen, znak: C-II-C-59/7 ustaliło zwrotną kaucję za butelki na ocet w następującej wysokości:

za butelkę 1 ltr.	zł 30,—
„ „ ¾ „	zł 25,—
„ „ ½ „	zł 20,—

którą może pobierać C. S. S. „Społem" od konsumentów.

Powyższe wchodzi w życie z dniem 1 sierpnia 1949 r.

Zmiana ceny apteczek sportowych

Biuro Cen, znak: C-IV-B-46b/48 zmieniło cenę na apteczki sportowe jak następuje:

Apteczka sportowa kompletna, cena hurtowa 240,—, cena detaliczna 360,—.

W związku z tym zostało unieważnione pismo Biuro Cen C-IV-B-46b/32 z dnia 14 czerwca br. ustalające cenę apteczki na 320, — zł (por. Nr 17 OTG, str. 12).

USTAWODAWSTWO GOSPODARCZO-SKARBOWE

Odpowiedzialność za podatki

Dekret o zobowiązaniach podatkowych ustala jak wiadomo zasadę, że tak zwane podatki rzeczowe (na prz. podatek obrotowy) korzystają z ustawowego prawą zastawu i pierwszeństwa zaspokojenia z majątku, który przyjęty został do podstawy opodatkowania. Z takiego samego przywileju korzystają podatki rzeczowe bez względu na to, że nastąpiła zmiana właściciela przedsiębiorstwa oraz w stosunku wszystkich składników wchodzących w skład przedsiębiorstwa.

Na podstawie tego postanowienia dekretu o zobowiązaniach podatkowych za podatek obrotowy, przypadający od właściciela jakiegoś przedsiębiorstwa, odpowiadał cały majątek, wchodzący w skład tego przedsiębiorstwa. W praktyce jednak powstają spory, jaki majątek należy uważać za wchodzący w skład przedsiębiorstwa.

Odpowiedź na to pytanie daje ostatnio ogłoszone rozporządzenie Ministra Skarbu (Dz. U. R. P. Nr 42, poz. 321), które ustaliło, że za przedmioty wchodzące w skład przedsiębiorstwa uważa się przedmioty tak ruchome jak i nieruchome, nie wyłączając praw majątkowych i wierzytelności, należących do przedsiębiorstwa i związanych z jego prowadzeniem; w szczególności za wchodzące w skład przedsiębiorstwa rozporządzenie to uznaje nieruchomości oraz ich części składowe i przynależności, jak place, budynki fabryczne, magazyny, składy i ich urządzenia, a również towary, surowce, półfabrykaty, i wyroby gotowe, a także przedmioty najęte i dzierżawione od osób trzecich, albo na mocy jakiegokolwiek innego tytułu oddane do przedsiębiorstwa, celem stałego lub czasowego ich użytkowana lub używania.

Od powyższej, jak widać, szeroko ujętej zasady zaliczania majątku do składu przedsiębiorstwa, rozporządzenie czyni jednak kilka wyjątków. Nie uważa się mianowicie za majątek ruchomy należący do przedsiębiorstwa następujących rzeczy, mimo, że ruchomości te wchodzą w skład przedsiębiorstwa:

a) ruchomości przyjętych do przesłania przez przedsiębiorstwo ekspedycyjne,

b) ruchomości przyjętych do przewiezienia przez przedsiębiorstwo przewozowe,

c) ruchomości przyjętych na przechowanie na mocy umowy o przechowanie, jak również na mocy umowy składu, pod warunkiem jednak, że przedsiębiorca składowy nie nabył własności rzeczy złożonych,

d) ruchomości przyjętych do naprawy,

e) ruchomości przyjętych do przerobu,

f) ruchomości przyjętych do sprzedaży przez przedsiębiorstwo komisowe,

g) wierzytelności przedsiębiorstwa komisowego z tytułu ceny rzeczy przyjętych do komisowej sprzedaży,

h) wierzytelności pieniężnych, co do których danemu przedsiębiorstwu zlecono inkaso lub inną realizację wierzytelności.

Ruchomości i wierzytelności wyżej wymienione nie uważa się za wchodzące w skład majątku przedsiębiorstwa, odpowiedzialnego za podatek rzeczowy. Z tych względów w wypadku, gdyby w toku egzekucji prowadzonej za podatek rzeczowy (obrotowy) zajęte zostały w jakimkolwiek przedsiębiorstwie ruchomości lub prawa wyżej wymienione, to właściciel tych ruchomości, lub wierzytelności ma prawo domagać się zwolnienia tych ruchomości i wierzytelności spod zajęcia. (Gr.)

Umarzanie i rozkładanie na raty podatków

Ogłoszone zostało rozporządzenie Ministra Skarbu, zawierające nowe postanowienia w sprawie uprawnień władz skarbowych różnych instancyj do rozkładania na raty, odraczania płatności i umarzania podatków.

Według postanowień tego rozporządzenia do odraczania i rozkładania na raty podatków przypadających na rzecz Skarbu Państwa — za wyjątkiem jedynie zaliczek na podatek obrotowy i dochodowy — uprawnione są:

a) izby skarbowe — do kwoty 3.000.000 zł na okres do 1 roku, a ponad 3.000.000 zł do 6.000.000 zł na okres do 6 miesięcy,

b) urzędy rewizyjne — do kwoty 1.000.000 zł, na okres do czasu do 6 miesięcy,

c) urzędy skarbowe — do kwoty 500.000 zł na okres czasu do 6 miesięcy.

Jeśli chodzi o zaliczki na podatek obrotowy i dochodowy to do odraczania i rozkładania na raty uprawnione są:

a) izby skarbowe — do kwoty 1.000.000 na okres czasu do 4 miesięcy, a ponad 1.000.000 do 2.000.000 zł na okres czasu do 2 miesięcy,

b) urzędy rewizyjne — do kwoty 400.000 zł na okres 2 miesięcy,

c) urzędy skarbowe — do kwoty 200.000 zł na okres do 2 miesięcy.

W zakresie umarzania należności Skarbu Państwa z tytułu podatków, za wyjątkiem należności wynikających z tytułu zaliczek na podatek dochodowy i obrotowy, uprawnione są:

a) izby skarbowe — do kwoty 300.000 zł,

b) urzędy rewizyjne — do kwoty 50.000 zł,

c) urzędy skarbowe — do kwoty 25.000 zł.

Ponadto izby skarbowe, urzędy rewizyjne i urzędy skarbowe uprawnione są w powyższym zakresie do umarzania należności z tytułu dodatku za zwłokę przypadających od nieuiszczonych w ustawowym terminie zaliczek. (Gr.)

Księgi uproszczone i podatkowe dla przedsiębiorstw cukierniczych i cukierniczo-kawiarnianych

Na mocy rozporządzenia Ministra Skarbu z dnia 7 maja 1949 roku przedsiębiorstwa cukiernicze i cukierniczo - kawiarniane zobowiązane zostały do prowadzenia ksiąg podatkowych względnie ksiąg uproszczonych według specjalnego wzoru, jaki ustalony miał być w szczegółowym zarządzeniu Ministra Skarbu. Rozporządzenie to nałożyło powyższy obowiązek na przedsiębiorstwa cukiernicze i cukierniczo - kawiarniane od lipca 1949 roku.

Zarządzenie Ministra Skarbu, ustalające wzory ksiąg podatkowych i uproszczonych, zostało ogłoszone dopiero w dniu 23 czerwca 1949 roku. W związku z powyższym wynikły faktyczne trudności w zaprowadzeniu ksiąg nowego typu w przewidzianym w rozporządzeniu terminie.

W związku z powyższym Ministerstwo Skarbu w okólniku z dnia 5 lipca 1949 roku (Dz. Urz. Min. Sk. Nr 24, poz. 158) poleciło nie kwestionować w roku 1949 ksiąg podatkowych i ksiąg uproszczonych, założonych według nowych wzorów przez przedsiębiorstwa cukiernicze i cukierniczo - kawiarniane i uznać je za prawidłowe, jeżeli jedynym powodem do uznania ich za nieprawidłowe byłoby opóźnienie w założeniu i prowadzeniu tych ksiąg o jeden miesiąc, to jest gdyby ich prowadzenie zostało rozpoczęte nie jak przewiduje rozporządzenie w dniu 1 lipca 1949 r., lecz najdalej w dniu 1 sierpnia 1949 r. (Gr).

Ważne dla przedsiębiorstw budowlanych

Na mocy zarządzenia Ministra Budownictwa z dnia 4 lipca 1949 roku Urzędy Wojewódzkie i Dyrekcje Odbudowy upoważnione zostały do udzielania zamówień w zakresie robót budowlanych do wysokości 2.000.000 zł, również przedsiębiorstwom prywatnym bez potrzeby uprzedniego uzyskiwania stwierdzenia odmowy przyjęcia zamówienia przez przedsiębiorstwa, którym według ustawy o dostawach i robotach należy w pierwszym rzędzie zlecać wykonanie robót i prac budowlanych na rzecz Skarbu Państwa. (Gr.)

W rubryce tej zamieszczamy odpowiedzi na zapytania Czytelników, które należy kierować: Poznań, Mickiewicza 31 (sprawy dotyczące zagadnień skarbowo-podatkowych) lub Warszawa, Flory 3 (inne zagadnienia prawne).

REDAKCJA

Budowa domu

M. K. KOLUSZKI rozpoczął budowę niewielkiego budynku mieszkalnego. Obecnie ma kłopoty finansowe, zmuszające go do wstrzymania robót. Mając na rachunku z tytułu wpłat na Społeczny Fundusz Oszczędności kwotę ponad 300.000 zł zapytuje, czy mógłby wycofać te oszczędności celem obrócenia uzyskanych z tego tytułu środków na wykończenie budowy.

Dekret o obowiązku społecznego oszczędzania przewiduje wprawdzie, że w pewnych wypadkach sumy złożone na rachunku tego funduszu mogą być wycofane celem obrócenia ich na inwestycje, jednak wejście w życie tego przepisu uzależnione jest od uprzedniego określenia przez Radę Ministrów, na jakie cele inwestycyjne oszczędności wycofane mogą być zużyte. Dotychczas rozporządzenie takie się nie ukazało, wobec czego w obecnej chwili wycofać oszczędności, znajdujących się na rachunku przymusowej oszczędności, celem użycia ich na inwestycje, nie można. Prawo zezwala jedynie na wycofanie co rok 5% złożonych oszczędności. Co do uzyskania pożyczki na wykończenie domu — to sprawa jest trudna do zrealizowania, ponieważ banki państwowe takich pożyczek osobom prywatnym nie udzielają. W każdym razie radzimy się porozumieć w tej sprawie z najbliższym oddziałem Banku Gospodarstwa Krajowego. (Gr)

Skutki nabycia domu

S. J. BARLINEK nabył nieruchomość z domkiem 2 izbowym. Domek ten zajmuje pewna instytucja. Czytelnik nasz po nabyciu nieruchomości niezwłocznie zawiadomił tę instytucję, że wszelkie umowy zawarte z poprzednim właścicielem uważa za niewiążące go i że wzywa tę instytucję do zawarcia nowej umowy najmu. Instytucja jednak na wezwanie nie reaguje i żadnego czynszu nie płaci. Zapytuje, jak ma postąpić w tym wypadku?

Prawo stanowi, że nabywca nieruchomości wchodzi z samego prawa we wszystkie umowy, zawarte przez poprzedniego właściciela, jednak może wypowiedzieć najem z zachowaniem ustawowych terminów wypowiedzenia. To prawo wypowiedzenia nie służy jednak nabywcy nieruchomości, jeżeli umowa najmu była ujawniona w księdze wieczystej, albo gdy umowa z poprzednim właścicielem była zawarta na piśmie z datą ustaloną urzędowo. Jeżeli więc w konkretnej sprawie instytucja, zajmująca domek, kupiony przez naszego czytelnika jest w posiadaniu umowy pisemnej, ustalającej termin umowy i jeżeli umowa ta ma datę zawarcia ustaloną urzędowo (przez notariusza), to w takim wypadku wypowiedzenie umowy najmu jest bezskuteczne. Jeżeli takiej umowy niema — umowa może być wypowiedziana, a po bezskutecznym okresie wypowiedzenia należy wytoczyć sprawę sądową o eksmisję. W toku takiego procesu eksmisyjnego nastąpi zapewne ugoda co do warunków, na których instytucja zajmować będzie lokal na podstawie nakazu kwaterunkowego tym, że te informacje nie odnoszą się do tych wypadków, kiedy lokator zajmuje lokal na podstawie nakazu kwaterunkowego wydanego w miejscowościach, w których wprowadzona jest publiczna gospodarka lokalami. Tam bowiem najem przez wypowiedzenie umowy nie może być rozwiązany. (Gr.)

Normy zyskowności

HURTOWNIA KOSMETYCZNA zapytuje, czy w wypadku, jeżeli prowadzone przez nią księgi handlowe wykazują zysk netto w granicach do 5%, podczas, gdy ogłoszone ostatnio normy zysku w tej samej branży ustalają ten zysk na poziomie 10% — władze skarbowe mogą na tej zasadzie odrzucić księgi handlowe?

Okólnik Ministerstwa Skarbu o normach zysku brutto i netto wyraźnie wskazuje, że ma on zastosowanie tylko w wypadku odrzucenia ksiąg względnie ich nieprowadzenia. Dlatego też jeżeli księgi są prowadzone prawidłowo pod względem formalnym i materialnym, to w zasadzie wyniki bilansowe, przez te księgi wykazane, powinny być miarodajne dla władz wymiarowych przy wymiarze podatku dochodowego. Nie mniej jednak należy pamiętać o art. 89 ust. 2 dekretu o postępowaniu podatkowym, który mówi, że jeżeli z ksiąg handlowych podatnika wynika dochód znacznie niższy od przeciętnego dochodu podatników wykonujących podobną działalność gospodarczą, których dochód ustalono w wysokości podanej przez nich w zeznaniach podatkowych, a władza podatkowa stwierdziła zarazem, że księgi handlowe podatnika zawierają elementy jego działalności gospodarczej, które pozostają we wzajemnej ze sobą sprzeczności, bądź jeżeli księgi handlowe podatnika obejmujące drobną sprzedaż towarów prowadzone są w ten sposób, że nie ujawniają ilościowej kontroli albo jednostkowej ceny sprzedażnej tych towarów — to w tym wypadku władza podatkowa może pominąć takie księgi handlowe i wymierzyć podatek na podstawie norm zysku netto. (Gr.)

Koszta podróży

ZAGŁOBA zapytuje kto ma ponosić koszta podróży pracownika, którego Związek Zawodowy delegował na konferencję w sprawie mającej być zawartą umowy zbiorowej.

Koszta podróży powinny być pokryte bądź przez Związek Zawodowy, bądź przez samego pracownika. Pracodawca nie jest obowiązany do pokrywania kosztów podróży swego pracownika w danym wypadku, chyba że uprzednio zawarta z tym pracownikiem umowa indywidualna, albo też uprzednio zawarta umowa zbiorowa takie zobowiązanie pracodawcy przewidywała.

Podatek obrotowy

S. KOZIELSKI W POZNANIU Warsztaty rzemieślnicze, zatrudniające siły najemne, produkujące dla Spółdzielni Cechowych w ramach transakcji wiązanych, nie są zwolnione od podatku obrotowego, lecz opłacają go na zasadach ogólnych. Zwolnienie od podatku obrotowego na podstawie art. 4 pkt. 25 dekretu z dnia 25.X.1948 r. o podatku obrotowym (Dz. U. R. P. Nr. 52, poz. 413) ma zastosowanie wyłącznie do tych rzemieślników — członków Spółdzielni, — którzy świadczenia wykonują osobiście bez pomocy sił najemnych.

Oprócz pojęcia „rzemieślnik" w znaczeniu pojedyńczej osoby — dekret o pod. obr. używa szerszego pojęcia „zakład rzemieślniczy" (art. 25 ust. 3, art. 26 pkt. 3) w znaczeniu przedsiębiorstwa rzemieślniczego. Dekret z dnia 25.X.1948 r. o podatku dochodowym (Dz. U. R. P. Nr. 52, poz. 414) również używa pojęcia „zakład rzemieślniczy" lub „przedsiębiorstwo rzemieślnicze" (art. 9 ust. 1 pkt. 2 i pkt. 4 lit. 6) dla oznaczenia warsztatu rzemieślniczego, wobec czego użycie w niektórych przepisach ściślejszego pojęcia „rzemieślnik" ma na celu oznaczenie osoby fizycznej, trudniącej się rzemiosłem.

Co do rzekomo nadmiernego obciążenia podatkiem obrotowym tranzakcji wiązanych, to należy zauważyć, że podstawą opodatkowania świadczeń usługowych, spełnianych przez Zakład rzemieślniczy, jest tylko suma otrzymanego wynagrodzenia, a nie cała wartość wytworzonego przedmiotu. Ponieważ zakłady rzemieślnicze zatrudniające siły najemne, uzyskują w porównaniu z rzemieślnikiem, nie zatrudniającym sił najemnych, dodatkowe korzyści z pracy najemników, ustawodawca celowo zwolnił od podatku obrotowego tylko rzemieślników, członków spółdzielni, pracujących bez sił najemnych, a w zakresie podatku dochodowego przyznał ulgę 20% zakładom rzemieślniczym, zatrudniającym oprócz właściciela najwyżej jednego pracownika najemnego i dwóch członków rodziny. (K)

Składka do zrzeszenia

A. KRĘCKI — TYCHOW zapytuje, czy obowiązany jest płacić składki do zrzeszenia przymusowego, jeżeli przedsiębiorstwo unieruchomił, oddał kartę rejestracyjną i zawiadomił o tym władze skarbowe i zrzeszenie?

Bardzo obszerne wyjaśnienie w tej sprawie zamieściliśmy w OTG (nr 11 str. 5) w artykule p. t. „Likwidacja przedsiębiorstwa a składki do Zrzeszenia". Powtarzamy więc jedynie krótko, że oddanie karty rejestracyjnej nie świadczy jeszcze o zlikwidowaniu przedsiębiorstwa, które

ulega likwidacji dopiero wówczas, jeżeli właściciel przedsiębiorstwa przez fakt oddania uprawnień przemysłowych deklaruje całkowitą likwidację przedsiębiorstwa. Zawieszenie działalności przedsiębiorstwa nie zwalnia od obowiązku płacenia składki. (Gr.)

Dekret o najmie lokali

WYTWÓRNIA SPRZĘTÓW KUCHENNYCH J. S., T. B. i S-KA. Pytanie: 1. Czy wszystkie lokale podlegają przepisom dekretu o najmie lokali. 2. Jak oblicza się podatek lokalowy.

1. Przepisom dekretu z 28.7.1948 (Dz. U. R. P. nr 36/48) nie podlegają lokale w budynkach wzniesionych po 22.7.1944, wyłączone spod publ. gosp. lokalami, lokale reprezentacyjne, lokale dziennie wynajmowane w hotelach, gospodach i pensjonatach, w gminach wiejskich, lokale w budynkach nie podlegających podatkowi od nieruchomości. Wszystkie inne budynki podlegają działaniu wymienionego dekretu z tym, że w niektórych przypadkach wynajmujący zwolniony jest od wpłat na Fundusz Gospodarki Mieszkaniowej. Zwolnienia powyższe dotyczą budynków obejmujących nie więcej niż 8 izb mieszkalnych, niezależnie od tego, jaki czynsz płaci najemca. Zwolnienie budynków tej kategorii od wpłat na FGM pociąga za sobą wyłączenie od korzystania z udziału w remontach kapitalnych prowadzonych przez Państwo w stosunku do pozostałych budynków mieszkalnych.

W tym stanie rzeczy skoro jest Pan płatnikiem podatku obrotowego winien Pan płacić czynsz podwyższony mimo, że zajmowane przez Pana mieszkanie znajduje się w budynku obejmującym nie więcej niż 8 izb mieszkalnych.

2. W stosunku do lokali mieszkalnych, od których czynsz z tytułu najmu pobiera się według nowych stawek pod pkt. 1 powołanego dekretu, podatek od lokali stanowi 10% kwoty bieżącego czynszu miesięcznego, przypadającego z tytułu najmu za dany lokal i płatny jest bez wezwania władzy podatkowej do dnia 8 każdego miesiąca kalendarzowego, za który czynsz przypada. (F. D.)

Czynsz podwyższony

G. G. BYTOM. Pytanie: Czy udziałowiec spółki z ograniczoną odpowiedzialnością nie podlegający podatkowi obrotowemu (podatek obrotowy płaci spółka), a płacąc podatek od wynagrodzeń z tytułu zatrudnienia w spółce płaci czynsz podwyższony.

Decydującym dla oceny, jaki czynsz winien płacić udziałowiec spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, który jest równocześnie pracownikiem tejże spółki jest ustalenie, który z pobieranych dochodów jest wyższy. Okoliczność, że podatek obrotowy płaci spółka jest obojętnym dla sprawy. Celem uzyskania ewtl. zwolnienia od obowiązku płacenia czynszu wyższego, winien Pan wypełnić zgodnie z przepisami Ministra Odbudowy druczek „oznaczony wzór 1A" dla ubiegających się o zwolnienie od płacenia czynszu podwyższonego. W punkcie 1 lit. d) podaje się inne źródła dochodu t. zn. w konkretnym przypadku dochody ze spółki. Na podstawie powyższej deklaracji władza czynszowa ustali należny czynsz. (F. D.)

ZAGADNIENIA SOCJALNE

Wymiar i pobór opłat na akcję socjalną

Okólnik Zakładu Ubezpieczeń Społecznych

Nastręczająca wiele trudności technicznych, od czasu wprowadzenia jej do Układu Zbiorowego Pracy dla Przemysłu Prywatnego — kwestia świadczeń pracodawcy prywatnego na akcję socjalną — została uregulowana długo oczekiwanym okólnikiem Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, datowanym 8 czerwca b. r. Okólnik szczegółowo instruuje Ubezpieczalnie Społeczne o sposobie wymiaru i poboru opłat socjalnych. Przytaczanie go in extenso wprowadzałoby niepotrzebnie w labirynt odnośnych formularzy i czynności Ubezpieczalni Społecznej. Praktyczne wnioski, które należy wysnuć z lektury okólnika, streszczone poniżej, wystarczą, aby usunąć ostatnie wątpliwości pracodawcy prywatnego związane z dokonywaniem wpłat na akcję socjalną.

Punktem wyjścia dla dokonywania wpłat są art. art. 27 i 28 Układu Zbiorowego Pracy, które ustalają wysokość świadczeń pracodawcy na rok bieżący na 8% od sum, wypłaconych pracownikom zarobków brutto, począwszy od dnia 1 kwietnia 1949 r. Te same artykuły polecają jako sposób przekazywania należności z tego tytułu, wpłacanie ich jednocześnie ze składkami za ubezpieczenie społeczne do właściwej terenowo Ubezpieczalni Społecznej. Inkaso przez Ubezpieczalnię Społeczną pociągnęło w konsekwencji uznanie podstawy wymiaru składek na ubezpieczenie za podstawą wymiaru opłat na akcję socjalną, oraz tryb przymusowego ściągania nieuiszczonych należności na tych samych zasadach, co składki za ubezpieczenie społeczne.

W cytowanym okólniku Z.U.S. zarządza bezzwłoczne przystąpienie do wymiaru opłat na akcję socjalną dla należących do sektora prywatnego zakładów przemysłowych i handlowych, objętych wykazem posiadanym przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych. Przy dokonywaniu wymiaru okólnik poleca stosować zasadę o najniższej podstawie wymiaru składek ubezpieczeniowych, oraz analogicznie — świadczeń socjalnych. Sposób dokonania wymiaru polega na zwiększeniu o 8% stopy procentowej, obowiązującej dla składek.

Wykaz zakładów „nakazowych", tj. podlegających wymiarowi przedstawia się następująco:

I. wszystkie handlowe zakłady pracy,

II. z przemysłowych zakładów pracy następujące działy: fermentacyjny, metalowy, elektrotechniczny, chemiczny, tłuszczowy, papierniczy, szklarski, włókienniczy, konfekcyjno - odzieżowy, drzewny i przetworów drzewnych oraz z działu spożywczego: cukiernictwo, młynarstwo, przetwory ziemniaczane, surogaty kawy i namiastki kawowe, mleczarstwo i jajczarstwo,

III. zakłady pracy przemysłu mineralnego.

Grupa I i II zakładów pracy podlega wymiarowi opłat na akcję socjalną od 1.IV, grupa III od 1.V.1949 r. Okólnik Z.U.S. w znacznej swej części poświęcony jest szczegółowym instrukcjom, traktującym o terminach sporządzania poszczególnych nakazów płatniczych, ich częściach składowych, oraz o sposobie księgowania wpływów na akcję socjalną i sposobie repartycji sum wymierzonych łącznie z opłatą na akcję socjalną.

Dla pracodawcy prywatnego najbardziej interesująca może być wyciągnięta z tych zarządzeń, praktyczna wskazówka: w jakim czasie i na jakie kwoty otrzyma nakazy płatnicze z tytułu świadczeń socjalnych. Ponieważ wydanie okólnika Z.U.S. było spóźnione, prawdopodobnie niektóre Ubezpieczalnie Społeczne dokonały już wymiaru składek ubezpieczeniowych za miesiące poprzedzające ukazanie się okólnika, bez uwzględnienia opłat na akcję socjalną. W największej więc liczbie przypadków przedsiębiorca otrzyma w nakazie sporządzonym w m-cu lipcu za m-c czerwiec — wymiar dodatkowy, obejmujący nieuwzględnione miesiące poprzednie. Kwota dodatkowego wymiaru uwidoczniona będzie wówczas w oddzielnym wierszu nakazu, w którym równocześnie podana zostanie podstawa wymiaru za każdy brakujący miesiąc poprzedni, 8%-wa stopa wymiaru oraz treść „opłata na akcję socjalną za m-c . . . . 1949 r.".

W przypadkach bieżącego niedoręczenia nakazów za miesiące: kwiecień i maj — w nakazie płatniczym za m-c maj zostanie dokonany wymiar za kwiecień. Strona graficzna — jak wyżej. Podstawą wymiaru będzie kwota zarobków pracowniczych, zgłoszonych za m-c kwiecień przez zakłady pracy. Analogicznie nastąpić może otrzymanie w nakazie za m-c czerwiec wymiaru za m-c kwiecień i maj. W każdym bądź razie pewne jest jedno: z chwilą ukazania się omówionych na tym miejscu instrukcji Z.U.S., dotyczących repartycji opłat na akcję socjalną ze strony prywatnych zakładów handlowych i przemysłowych — sprawa wpłaty tych świadczeń weszła na tory, zakreślone normalnym tokiem urzędowania Ubezpieczalni Społecznych i przestanie nastręczać okazje do nieporozumień.

Na marginesie wyrazić można nadzieję, że uporządkowanie sprawy wpłat na „A.S", niewątpliwie przyczyni się także do uregulowania bardzo aktualnej kwestii pobierania niesłusznych, osobnych dopłat od pracodawcy prywatnego za pracowników, kierowanych na wczasy przez Związki Zawodowe.

MGR. IRENA MAYOWA

RACHUNKOWOŚĆ I ORGANIZACJA PRZEDSIĘBIORSTW

Wyprowadzenie zyskowności w przedsiębiorstwie przemysłowym (IV)

Ustalenie zyskowności brutto w przedsiębiorstwie handlowym nie wymaga większego nakładu pracy. Inaczej przedstawia się to zagadnienie w przedsiębiorstwie przemysłowym, w którym arkusz rozliczeniowy jest pomostem do wyprowadzenia zyskowności. Dla przypomnienia nadmieniamy, że zyskowność brutto przedsiębiorstwa obliczamy w stosunku do kosztów własnych, zyskowność netto — w stosunku do obrotu. W jednym i drugim wypadku stosuje się metodę porównawczą do minionego okresu obrachunkowego. I tak np. władze skarbowe stosują domiary podatkowe tym przedsiębiorstwom, które w roku bieżącym, przy miesięcznych zaliczkach wykazują zyskowność mniejszą, od zyskowności rocznej minionego okresu sprawozdawczego. Inne czynniki kontrolne badają ponadto dokładnie zyskowność brutto przedsiębiorstwa, by stać na straży godziwej ceny sprzedaży wyprodukowanego towaru. Dlatego obowiązkiem każdego przedsiębiorstwa, zarówno z ogólno-społecznego punktu widzenia, jak i gospodarczego jest nieustanne (tj. co najmniej miesięcznie) badanie zyskowności brutto i netto.

Zanim przystąpimy do omówienia dalszych punktów poruszanych przy wyprowadzeniu rachunku wyników, na podstawie, którego ustalamy zyskowność brutto, omówimy w zarysie metodę postępowania przy kontroli tego zysku w okresach miesięcznych. Na podstawie księgowanych kosztów w klasie czwartej jednolitego planu kont opracowujemy arkusz rozliczeniowy kosztów. Przyjmiemy jako przykład oderwany, że arkusz ten w fazie końcowej wykazuje nam, że w minionym miesiącu koszty kształtowały się następująco:

1) koszty	produkcji	zł. 7.540.267.—
2) „	administracji ogólnej	zł. 190.450.—
3) „	sprzedaży	zł. 1.835.675.—
	ogółem	zł. 9.566.392.—

W klasie dziewiątej stwierdzamy, że sprzedaż wynosiła złotych 11.744..075.—.

By ustalić zyskowność brutto przedsiębiorstwa w danym okresie należy uwzględnić stan wyrobów gotowych i półfabrykatów na początku, i końcu danego okresu. Jeżeli chodzi o stan początkowy tych składników dodajemy ich wartość do kosztów produkcji, odejmujemy natomiast wartość końcową tych składników. Zakładamy, że na początku danego miesiąca mieliśmy:

a) wyrobów	gotowych za	zł. 850.620.—
b) „	półgotowych za	zł. 1.315.430.—
	ogółem	zł. 2.166.050.—

zaś w końcu danego miesiąca:

a) wyrobów	gotowych za	zł. 1.450.370.—
b) „	półgotowych za	zł. 915.840.—
	ogółem	zł. 2.366.210.—

Na podstawie tych danych obliczamy koszt własny sprzedanych towarów, a mianowicie:

1.) koszt produkcji	zł. 7.540.267.—
2) plus zapas początkowy towar. (kl. 8)	zł. 2.166.050.—
	zł. 9.706.317.—
3) mniej zapas końcowy	zł. 2.366.210.—
4) koszt własny sprzedanych towarów	zł. 7.340.107.—

Wartość sprzedaży w danym okresie wynosiła zł. 11.744.075.—
Wyliczony poprzednio koszt własny sprzedanych towarów zł. 7.340.107.—

tym samym zysk brutto wynosi zł. 4.403.968.—

Suma zysku brutto zł. 4.403.968.— w stosunku do kosztu własnego zł. 7.340.107.— stanowi w zaokrągleniu 60%.

Powyższy przykład ilustruje w jaki sposób wyprowadzamy zyskowność przedsiębiorstwa przemysłowego. Podaliśmy na przykładzie sposób obliczenia zysku brutto. Gdybyśmy z kolei od wyliczonego zysku brutto odjęli koszty administracji ogólnej, koszty sprzedaży i koszty pozaoperacyjne oraz finansowe, znajdujące się w klasie drugiej jednolitego planu kont, otrzymamy zysk netto. Zysk netto procentowo ustalamy już nie w porównaniu z kosztem własnym, lecz ze sprzedażą tj. dokonanym obrotem.

Wykazany w wyżej przytoczonym przykładzie zysk brutto daje nam zyskowność przeciętną. Nie jest zatem ustalony dokładny procent zyskowności w odniesieniu do danego okresu. Składają się na to dwie przyczyny:

1) tym samym zasadom podporządkowujemy remanenty poprzednich okresów, w których zyskowność mogła być inna. Remanenty tych towarów gotowych mogły być sprzedane w kontrolowanym okresie. Względnie mamy i takie wypadki, że remanent innego okresu pozostaje na magazynie w przedsiębiorstwie i przechodzi do dalszych okresów jako niesprzedany i nadal zdolny do użytku,
2) zyskowność brutto ustalamy globalnie na wszystkie produkowane artykuły, stosując różne klucze kalkulacyjne włącznie indywidualnej zyskowności dla poszczególnych artykułów.

Gdybyśmy przeprowadzali dokładną selekcję kosztów na poszczególne artykuły, produkowane, wtedy niewątpliwie różnie kształtowałaby się zyskowność brutto danych artykułów. Zanim przystąpimy do omówienia dalszych kolejnych czynności związanych z wyprowadzeniem zyskowności brutto po przez księgowość, przytaczamy przykład liczbowy, który dowodzi, że w zasadzie ustalamy zyskowność przeciętną, która jest wynikiem kilku okresów obrachunkowych. Taki stan ma miejsce tylko wtedy, gdy łączymy z kalkulacji remanenty gotowych towarów i półfabrykatów wykonanych w minionym okresie lub okresach.

Analizując to zagadnienie przyjmiemy, że mamy pierwszy rok działalności przedsiębiorstwa, który to okres zakończyliśmy bez zapasu towarów gotowych i półgotowych. Znaczy to, że towar wyprodukowany został sprzedany. Z ksiąg przedsiębiorstwa wynika, że mieliśmy następujące koszta:

1) produkcyjne	zł. 4.585.620.—
2) administracji ogólnej	zł. 147.543.—
3) sprzedaży	1.127.475.—
4) finansowe	8.956.—

Sprzedaż (obrót) wyprodukowanych ogółem 229.281 sztuk gotowego artykułu dała nam wartość zł. 7.336.992.—

Pragnąc ustalić zyskowność postępujemy jak poprzednio podaliśmy na przykładzie:

sprzedaż		7.336.992.—	
mniej koszta produkcji		4.585.620.—	
Zysk brutto		2.751.372.—	tj. 60%
koszta admin. ogólnej	147.543.—		
koszta sprzedaży	1.127.475.—		
koszta finansowe	8.956.—	1.283.974.—	
zysk netto		1.467.398.—	tj. 20%

Koszt własny (bez kosztów sprzedaży, admin., ogólnej i finansowej) wynosi na naszym przykładzie zł. 20.— za sztukę got. tow Cena sprzedaży natomiast 32.—. Zgodność powyższego wyliczenia możemy sprawdzić stosując ustalone klucze procentowe zyskowności.

Koszt produkcji	zł. 20.—
plus 60% zysku brutto	zł. 12.—
Cena sprzedaży	zł. 32.— zgodnie z wyżej podanymi liczbami.

Jest to przykład najprostszy, który ma raczej charakter teoretyczny. W praktyce trudno znaleźć takie przedsiębiorstwo, któreby przez ostatni dzień ciągłej produkcji sprzedało w tym samym okresie towar gotowy. Jak przedstawia się sprawa, gdy przyjmiemy wyżej podane liczby z tym założeniem, że pozostał nam z końcem okresu zapas gotowego towaru w ilości 1.451 sztuk.

Zyskowność brutto przedsiębiorstwa nie zmieni się. Netto natomiast ulegnie zmianie, ponieważ koszt sprzedaży obciążać będzie tylko tę ilość wyprodukowanych towarów, która istotnie została sprzedana. Trudno bowiem obciążać kosztami sprzedaży artykuły, które pozostały w przedsiębiorstwie. Wartość remanentu tj. 1.451 sztuk po zł. 20.— wynosi 29.020.— Gdybyśmy je w danym roku sprzedali uzyskalibyśmy 46.432.—, licząc cenę sprzedaży zł. 32.—. Po odliczeniu powyższych wartości remanentu od kosztów produkcji i sprzedaży stwierdzamy, że koszt sprzedanych towarów wynosił zł. 4.556.600.—, zaś sprzedaż (obrót) złotych 7.290.560.—.

Zyskowność natomiast kształtuje się następująco:

sprzedaż	7.290.560.—	
koszt produkcji	4.556.600.—	
zysk brutto	2.733.960.—	tj. 60%
koszty sprzedaży, adm., ogólne i finansowe jak poprzednio bez zmian	1.283.974.—	
zysk netto	1.449.986.—	tj. 19,88%

Dyferencja zysku netto w wsokości o 12% powstała z przyczyn wyżej podanych w odniesieniu do zwiększonego ciężaru kosztów sprzedaży na jednostkę.

Przejdźmy w naszych rozważaniach na temat zyskowności wyników w drugim roku z zachowaniem w drugim przykładzie remanentu gotowego towaru w ilości 1.451 sztuk.

Przyjmujemy, że w drugim roku wyprodukowano ogółem	207.140	sztuk
pozostało z poprzedniego roku	1.451	„
	208.591	„
w drugim roku sprzedano ogółem	190.450	„
tym samym remanent końcowy w II roku wynosił	18.141	sztuk

Koszty przedsiębiorstwa nigdy nie są te same i ulegają z różnych przyczyn zmianie.

W naszym przykładzie koszta te przedstawiały się następująco.

1.	koszta produkcji	zł.	4.675.240.—
2.	„ administracji ogólnej	„	26.370.—
3.	„ sprzedaży	„	751.145.—
4.	„ finansowe	„	6.947.—

Sprzedaż 190.450 sztuk gotowych towarów dała nam wynik ogólny zł. 6.265.175.—.

Na podstawie powyższych danych z księgowości ustalamy najpierw koszt własny sprzedanego towaru

Koszt produkcji	zł.	4.675.240.—
plus zapas początkowy towarów gotow.	„	29.020.—
	zł.	4.704.260.—
mniej zapas końcowy (wyliczenie poniżej)	„	409.442.37
koszt własny sprzedanego towaru	zł.	4.294.817.63

Jeżeli chodzi o ustalenie wartości remanentu końcowego powyżej wstawionego, to obliczamy ją w sposób następujący: Ogółem wyprodukowano 207.140 sztuk. Uwzględniając koszta produkcji w danym roku, które wynosiły zł. 4.675.240, otrzymujemy drogą podzielenia wartości przez ilość uzyskanych sztuk cenę kosztu własnego w wysokości zł. 22.57 za sztukę. Pozostałe nam przy końcu roku 18.141 sztuk pomnożone przez zł. 22,57 da nam w rezultacie wartość remanentu końcowego gotowych towarów zł. 409.442,37.

Mgr M. NOWICKI

(Ciąg dalszy w następnym numerze.)

SZKOLNICTWO ZAWODOWE

Szkolnictwo zawodowe w Poznaniu

I. P. H. w Poznaniu przejawiając dużą inicjatywę w kierunku szkol. zawodowego niezatrudnionej młodzieży oraz dorosłych spełnia poważne zadanie społeczne, Izba przyczynia się do zainteresowania społeczeństwa chałupnictwem, upowszechnienia go wśród szerokich mas, wyławia ukryte talenty, nadaje chałupnictwu odpowiedni kierunek i podnosi formy artystyczne na możliwie najwyższy poziom.

Organizowane warsztaty szkoleniowe budzą powszechne zainteresowanie społeczeństwa, przyczynią się do przeszkolenia większej ilości fachowych instruktorów świetlic o nastawieniu praktycznym, przyczynią się do celowego wykorzystania odpadków, podniosą gospodarczo środowisko, a przez to — artystyczny przemysł chałupniczy.

W warsztatach tych rozsianych po całym mieście przeszkolono dotychczas 187 osób, z czego na organizacje społeczne przypada 123 osoby (Liga Kobiet i Związki Zawodowe).

Największą frekwencją zwykle cieszą się kursy tkackie, artystycznego trykotarstwa, zdobnicze, strojów i lalek regionalnych, haftu, kilimkarstwa, zabawkarstwa, kwiatów i t. p.

Wykorzystanie Hali Targowej przy ul. Świerczewskiego da możność zorganizowania warsztatów w jednym punkcie na szerszą skalę.

Po przeprowadzeniu remontu i dostosowaniu sal do odpowiedniego stanu używalności znajdzie w nich pomieszczenie wzorownia, która opracowuje wzory i modele dla warsztatów, sala wykładowa, biuro oraz wyposażone w maszyny i nowoczesne urządzenia warsztaty szkoleniowe.

W czasie trwania Międzynarodowych Targów Poznańskich, I. P. H. zorganizowała efektowne stoisko regionalne (patrz zdjęcie) w ramach prowadzonych Warsztatów Przysposobienia i Doskonalenia Zawodowego. Stoisko odwiedzili najwyżsi dostojnicy Państwa, przedstawiciele państw zagranicznych,, prasy, szkolnictwa, organizacji młodzieżowych i społecznych, podziwiając ręcznie wykonane artystyczne eksponaty, jak kukiełki, koronki, sztuczne kwiaty, trykotarze, drobiazgi artystyczne domowego użytku, bogate zbiory z zakresu kostiumologii regionalnej i teatralnej, oraz wzory regionalnych motywów i haftów zbieranych w całej Polsce.

Sześcioletni Plan Oświatowy Izb Przemysłowo - Handlowych

W dniu 28 lipca rb. odbyło się w Warszawie Nadzwyczajne Zebranie Międzyizbowej Komisji Kształcenia Zawodowego oraz Zebranie Robocze Naczelników Wydziałów Szkoleniowych Izb.

Przedmiotem obrad wymienionych zebrań było uzgodnienie wytycznych sześcioletniego planu oświatowego opracowanych przez Wydział Szkoleniowy Izby Przemysłowo - Handlowej w Warszawie, oraz zapoznanie uczestników zebrań z techniką wypełniania formularzy planifikacyjnych otrzymanych z Centralnego Urzędu Szkolenia Zawodowego.

Na zebraniu Międzyizbowej Komisji Kształcenia Zawodowego przyjęto z uznaniem decyzję Centralnego Urzędu Szkolenia Zawodowego, dotyczącą włączenia akcji oświatowej prowadzonej przez Izby Przemysłowo - Handlowe do Sześcioletniego Planu Rozwoju i Przebudowy Gospodarczej Polski.

Na konferencji roboczej naczelników wydziałów szkoleniowych Izb zapadła uchwała opracowania planów realnych, śmiało jednak wytyczających nowe zadania oświatowe i w terminie wyznaczonym przez Centralny Urząd Szkolenia Zawodowego.

ODPLUSKWIAMY GAZEM

mieszkania, hotele, baraki itp.

Tępimy radykalnie pod gwarancją szczury, myszy, karaluchy.

ZAKŁAD TĘPIENIA SZKODNIKÓW **WIELCHEMIA**

Poznań, ul. Garbary 52 (nar. Szyperskiej). Tel. 43-30.

Czy zamówiłeś już książkę?

„Ustalanie cen produkcyjnych"

mgra W. Ławrynowicza i mgra St. Janickiego.

Książka zawiera całokształt norm prawnych, dotyczących zarówno ustalania cen na roboty, dostawy i usługi na rzecz Skarbu Państwa i samorządu — jak ustalania cen oraz receptur produkcyjnych dla artykułów powszechnego użytku

Książka ta jest niezbędna dla wszystkich prywatnych przemysłowców, rzemieślników i kupców, jak również władz i instytucji przemysłu i handlu państwowego, oraz spółdzielczego

„Nowe przepisy podatkowe"

adw. L. Grabowskiego.

JEDYNE wydawnictwo, uwzględniające wszystkie najnowsze rozporządzenia,

OSZCZĘDZA trudu szukania poszczególnych przepisów w różnych źródłach,

WYJAŚNIA prosto i przystępnie poszczególne postanowienia, dotyczące podatków obrotowego i dochodowego,

KAŻDEMU kupcowi, rzemieślnikowi i przemysłowcowi oddaje rzetelne usługi.

Zamówienia prosimy nadsyłać na poniżej podanym druczku.

Wyciąć, wypełnić, zakopertować i wysłać

Stempel firmy

Do
Gospodarczego Instytutu Wydawniczego
Izb Przemysłowo-Handlowych
WARSZAWA XI
ul. Florya 3

Prosimy o wysłanie za zaliczeniem pocztowym nast. książek:
..... egz. „Ustalanie Cen Produkcyjnych" po zł. 500.— egz.
..... egz. „Nowe przepisy podatkowe" po zł. 700,— egz.

podpis i stempel

Z życia Izb, Związków i Zrzeszeń

KURSY PRZEMYSŁOWE WE WROCŁAWIU

Wrocławska Izba Przemysłowo - Handlowa w planie szkolenia zawodowego na rok 1948/9 przewiduje uruchomienie 4 kursów dokształcających tartacznych, kurs kwalifikacyjny młynarski, kurs galanterii drzewnej, 2 kursy hotelarskiego przysposobienia zawodowego, specjalny kurs księgowości, planowania i administrowania gospodarczego, oraz kurs bezpieczeństwa i higieny pracy.

Otwarcie kursów nastąpi we wrześniu 1949 r., za wyjątkiem kursu młynarskiego i kursów tartacznych, które rozpoczną się wcześniej. (e)

ZAKOŃCZENIE KURSÓW DROGISTOWSKICH

W Toruniu w szkole drogistowskiej zakończył się roczny kurs. Do egzaminów końcowych dopuszczono 32 osoby, oraz dwóch eksternów. Z wynikiem pomyślnym egzamin złożyło 32 kursistów, w tym wynikiem bardzo dobrym 5 osób. (e)

OD REDAKCJI

W związku z okresem urlopowym niniejszy numer OTG ukazuje się wyjątkowo jako podwójny (20/21). Następny numer OTG (22) ukaże się w dniu 21 sierpnia br.

REDAKCJA ADMINISTRACJA
Warszawa, Flory 3
tel. 8-54-70, 8-61-56, 8-66-30
Redaktor przyjmuje od 11 – 13
Oddział w Poznaniu, Mickiewicza 31
tel. 5-18-62, 23-65/6
Oddział w Gdyni, ul. Pułaskiego 6, tel. 30-80
Oddział w Szczecinie, Al. Niepodległości 40, tel. 23-85
Redakcja rękopisów nie zwraca.

Redaguje: Komitet Redakcyjny
Wydawca: Gospodarczy Instytut Wydawniczy, sp. z o. o. Izb Przemysłowo-Handlowych
Konto P. K. O. – I-5001.

Prenumerata miesięcznie 150.– kwartalnie 450.–, półrocznie 900.– rocznie 1.800 zł.

CENNIK OGŁOSZEŃ:
1/1 strony 50.000 zł 1/2 str. 25.000 zł 1/4 str. 13.000 zł.
Ogłoszenia wymiarowe: 70 zł za milimetr szerokości 1 łamu (kolumna ma 5 łamów) w tekście o 25 % drożej.

Drukarnia: Spół. Wyd. „Wydawnictwo Ludowe" W-wa, Skolimowska 5

B-82337